多湖辉透视心灵魔法书

朱睿竑/编著

懒散的坐姿，看似平淡的话语，大手大脚的花钱方式，都隐含着什么样的信息？临别的最后一句话，欲擒故纵的行事方法，模棱两可的回答，又能给对方带来什么样的影响？多湖辉锐利的心理分析、有效的实践指导，常常让人击赏赞叹“行之有效”，或是感慨“相见恨晚”。



中国华侨出版社



原来，了解一个人这样容易，即使他（她）的心灵被层层包裹着。借助多湖辉先生的阐述，"认识别人"和"表达自己"都变得这么简单和富有实际意义。

——《读卖新闻》书评家 儿玉哲夫

书中涉及到的心理误区和技巧的确就存在于我们的身边，而《多湖辉透视心灵魔法书》所做的就是将这些日常生活加以总结和归纳。

—— Frost & Sullivan 中国部主管 王晨晖

微软的面试题往往是古怪的，盖茨曾经提出过"怎样才能移动富士山？"，而我是比较幸运地在面试之前看了多湖辉的心理学著述，我照搬了书里的答案，结果呢？当然，我被录取了。

——微软亚洲区域总裁 杨天阳



ISBN 7-80120-891-9/G·392
定价：19.80元



多湖辉透视心灵魔法书

朱睿竑／编著

中 国 华 侨 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

多湖辉透视心灵魔法书/朱睿竑编译.—北京:中国华侨出版社,2004.11
ISBN 7-80120-891-9
Ⅰ.多… Ⅱ.朱… Ⅲ.心理学-通俗读物 Ⅳ.B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第115886号

多湖辉透视心灵魔法书

著　　者/朱睿竑
责任编辑/崔卓力
装帧设计/李若岩
版式设计/易一
责任校对/董保保
经　　销/各地新华书店
开　　本/880×1230毫米　1/32开　印张/9　字数/210千字
印　　刷/北京蓝迪彩色印务有限公司
版　　次/2005年2月第1版　2005年2月第1次印刷
印　　数/1-15000册
书　　号/ISBN-7-80120-891-9/G·392
定　　价/19.80元

中国华侨出版社　北京市安定路20号院3号楼　邮编:100029
编辑部:(010)64443056　64443979
发行部:(010)64443051　传真:(010)64439708

借双慧眼——洞察人类心底的秘密（代前言）

在生活中，我们总会有过各种各样的或喜悦、或悲哀的体验，由于各人的经验和遭遇不同，这些体验千差万别，但一般都会有些很遗憾的体会。多湖辉先生给我们讲述了他曾经遇见过的两件憾事：

“在中学时代，我有一位名叫‘踏板’的好友，可能因为体质关系，他的头发稀疏得可怜。因此，他常常用布条把头顶盖住，样子看起来颇似一个印度人，日子一久，大家也不以为怪，习以为常地称呼他为‘踏板’。他生性活泼开朗，似乎对于头发稀少的事情并不在乎，于是，我们也就毫无顾忌地继续称呼他为‘踏板’。不料，有一天，他竟然自杀了。

“同学们听到这个消息之后，都觉得非常奇怪，后来从‘踏板’留给父母的遗书以及他的日记上才获悉他自杀的原因，同学们都不禁痛苦自责起来。原来‘踏板’平时虽然笑口常开，性格开朗，但在他的内心里却充满着自卑、苦恼和绝望。由于头发稀少，他受尽了精神上的痛苦折磨。诸如此类的感受，在他的日记里写得非常详细感人。

“可见，‘踏板’的内心多愁善感，虽然年纪轻轻，痛苦的情绪却压得他始终透不过气来。可是，同学们为何当时一点儿都没有察觉

出来呢？这岂不表示我们这群同学太幼稚、糊涂或者没有头脑吗？为什么我们一点儿也不留心或同情他的处境呢？倘若我们事先能了解他的心情，或者洞悉他的心理，也许就可以打消他自杀的念头了。但我们没有，于是出现了让我们追悔莫及的结果。”

“另一件使我内心始终疼痛不已的事，莫过于碰到一位癌症患者，曾经有一段时期他跟我们来往很密切。不料有一天他发现自己患了癌症，并且已被医生宣告无救了。当天，我们到医院去看望他，这可能就是诀别了。但是，他却说自己刚刚手术完毕，情况良好，并亲自把我们迎接到病房里，以平和的语气与我们交谈。一会儿，当他的妻子离开后，他忽然换了一种口气说：‘其实，我是患了癌症，虽然刚手术完毕，但为时太晚，也没有康复的希望了，我知道自己最多只能再活一两个月了，谢谢你们帮了我很多忙，将来的事情，一切拜托各位了。’

“那时，他的语调平静，并且表现出一副泰然视之的神情，似乎是他已知道自己的病情，所以，我们只好好言相慰：‘呀，原来你也知道了呀？你真是一个大彻大悟的人，将来的事情你不必担忧，安心养病好啦，你可千万不能绝望哦！’

“我们说完话后，就回家了。不料，隔了不久，病人的妻子就打电话来，她用疯狂、愤怒的语调说：‘你们把真相告诉他了吧？我丈夫听了你们的话后，受到很大的打击，他已经心灰意冷，你们到底说了些什么？’

“我们大吃一惊，但却默默不语，回想到他那副淡然的说话方式，难道是在演戏？倘若事实如此，那他又是作何想法？本来，目睹他

那种彻悟的态度，我们应该多少感到些疑惑才是，结果却没有，从而促使他早日去世。后来，我们也只好以十分沉痛的心情去参加了他的葬礼。"

至此谨记：每个人的内心世界都隐藏着若干秘密

读者阅读至此，应该知道了上述那两件事对多湖辉来说是多么痛苦的回忆。当时的他，对别人内心的隐情一无所知，结果抱憾终身。其实，人们都不会轻易地告诉别人自己内心的秘密的，哪怕只是露出些痕迹给别人知晓。每个人都懂得隐藏、伪装自己，用重重帘幕遮盖自己内心的世界。

正如上述的两件例子，因为当事人的内心本来就隐藏着严重的自卑感以及太多的犹疑，结果一旦接触外界轻微的刺激，病态的倾向便日益严重起来。因此，如果我们只根据他们表面的话语去采取行动，轻率地下判断，那么，后果一定会不堪设想。我们每个人在日常生活里，常常会碰到需要判断对方内心秘密的情况。

不过，这时候也会出现许多的问题，那就是人类心灵深处的若干事实，不但会有意识地被隐藏起来，而且有时甚至连他本人也意识不到，这是常有的事。总之，即使不是有意识地演戏，在他的心里也会无意识地隐藏起若干事实真相。

常常有人把人类的内心世界比喻为舞台或一座冰山，倘若把照明灯照射到的部分当作意识的焦点，那么，焦点的背后，就是照明灯的光线照射不到的地方，那是块如此广大而又阴暗的空间（半意识），这个空间会再跟无意识的世界紧紧相联系。此外，与"舞台"的

比喻相同，人的心灵也犹如一座冰山，有意识（冰山表面）只不过是人全部心灵中很微小的一部分，而绝大部分无意识则存在于意识表面（冰山表面）之下。

无论如何，人的心灵有部分是自己无法意识到的，那就是光线照射不到的“黑暗世界”，如果不能探索到这个黑暗的地方里去，那就无法真正了解人类的心灵。本书的目的，就是要讨论如何探索人类的“深层心灵”，只要掌握了这把钥匙，就能更深刻更彻底地理解对方和自己内心的隐密了。

微妙压抑的机制

如果要透视对方的深层心灵部分，最先要知道的是关于压抑的机制问题。我们从道德的观点来举例，如有一个人是你绝对不能去爱的，但无奈，你私底下却偷偷地爱慕着这个人，于是，你就会首先学习压抑自己的感情。因为这种明显地违反社会习惯与道德的情感可能会严重地影响到你人格的安全与存在。

除此以外，大家在不得已的情况下，会将反道德的欲望与情感，赶往无意识的世界里去。于是，这种欲望就变成感觉上似乎已经不存在的东西了。

本书所描述的许多实用心理的问题，主要是因为压抑而导致的心理。总之，这是一个完全无意识的世界。

因压抑而产生的深层心灵世界，是非常暧昧的、含糊的，欲望和感情在这个世界里盘旋不定。有时候，人会出现一种类似近亲相奸的反常性欲，也有人会产生强烈的无缘无故的憎恨之情，甚至演变

成杀人的意向。

通常说，有若干种情况很容易使人产生心理压抑的倾向。诸如性欲（尤其是所谓反常的性欲），攻击的倾向（尤其是反社会的现象），幼儿的欲求和感情，痛苦的记忆（例如精神外伤之类的情况，痛苦的憾事或自卑感）等等。

由此可知，那些被推进深层心灵世界里的欲望与感情，并没有随着时间的流逝而消失。总之，压抑就如同蒙着鼻子不去闻外边的味道，事实上，周围的味道总是存在。在深层心灵的世界里，仍然存在着许多被压抑又无法看见的欲望与情感，这些欲望与情感形成了一个非常强大的力量。

这种强大的力量，有时候也会冲破压抑的城墙，去窥视意识的世界。正如锅里沸腾的水，随着不断加温，产生的水蒸气会不断冲开锅盖往外冲击。这时，愈是给锅盖加压，里面的水蒸气压力就愈大，就会更有力地往外冲。

在这种情况下，不管是由于水蒸气的外泄，还是锅盖的翻动，一定会有某种变化呈现在表面。虽然这种变化并不醒目，但是，锅内的状况却正在天翻地覆、雷霆万钧。所谓透视心灵魔法的原理，就是从一个人的说话、行为或动作等表面现象去观察他，从这些现象去洞悉对方的心理秘密。

欲求得不到满足和冲突反应

准备学习透视心灵魔法的时候，还有些问题也必须同时了解，那就是关于欲求得不到满足以及由此产生冲突的一系列心理问题。

假如任何人的任何欲望都能得到满足，就不会有任何苦恼，也不会产生任何压抑心理。因此，只有欲求得不到满足时，才会出现形形色色的心理问题。

比如你正热恋着一个姑娘，可惜，落花有意，流水无情，她一口回绝了你的求爱；你的主管不承认你的实力，在他眼中你只是一个无能的后生；有人非常希望你将来成为医生，结果你却在升学考试时名落孙山，自尊心严重受挫，甚至顿觉生而何欢、死而何苦……诸如此类的事情，常常围绕在我们周围。

当某个人的欲求得不到满足时，各种不同的反应就会不期而至。有些人会用积极乐观的态度去克服这些心理障碍，以重新求得内心的平衡；而另一些人会采取逃避的态度，以曲折的方式来走向最后的目的；此外，还有些人会以新的欲求来替代最初的欲求，期望能获得补偿性的满足；甚至有人会干脆压抑自己的欲求，或暂时拖延下去，最终完全放弃。

一般来说，那些以为欲求不满足是由于外界因素所致的人，常表现出攻击性的行为倾向；以为一切表现都在自己的人，则会因而产生严重的自卑感，甚至从此陷入厌弃自我的心境之中。

比如碰到同样的失恋情况，有人误会是由于他人的阻碍，所以决心要攻击这个阻碍者；而有的人则以为是自己的魅力不够，于是显得心灰意懒，甚至陷入无可救药的自卑感里。种种不同的反应都是由个人的性格来决定的，这也就是要理解一个人的关键所在。

跟欲求不满足的情况一样，人生中也存在着各种各样的心理冲突与矛盾现象。到底要向哪里看呢？进退维谷，失去判断的能力，诸如此类的例子，真是多得不胜枚举。倘若这种情况跟生存状态有关，

或关系到自己在社会上的成败时，到底要去往何方呢？这就形成了一个很复杂深奥的问题。有时候，往左往右都犹豫不决，呈现出一种矛盾的状况，最后甚至变成了精神病。

那么，我们到底要怎样处理这种状况呢？这也跟个人的不同情况有关。所以，如果我们有意地一步步地了解对方，那么，只了解对方天然的气质是不够的。了解他如何去处理欲求不满或冲突矛盾的情况，这便是透视心灵魔法的功能了。

以上所说的是透视心灵魔法的原理及其基本问题，如果读者能妥善运用本书中所提到的心灵艺术，必能洞悉那些原本莫测高深的人类的心底秘密。

——编 者

目 录

行为系魔法

晋级篇　魔法实战——影响对方心灵的魔法

使人留下强烈印象的魔法

控制交谈双方心情的魔法

让你不遭拒绝的魔法

予人亲切感的魔法

激励他人的魔法

让人信服的魔法

扰乱对方判断的魔法

拒绝别人的魔法

基础篇

魔法原理——透视对方心灵的魔法

使劲与对方握手的人，有着什么样的性格？他的眼睛是怎样背叛了他的心？挑选座位的位置，又怎样暴露出人的性格了？不经意的谈吐中，包涵着什么样的玄机？屡次犯下同样错误的人，心中究竟有着什么样的症结？

你或许迫切希望了解这里面隐藏包涵的各种意义。欢迎加入透视心灵魔法书基础篇的学习。在这里我们可以学习透视对方心灵的魔法的原理——如何凭借眼睛、耳朵和仔细的观察来把握对方的心理状况。

观察系魔法

心灵透视魔法 1

凭招呼或问候透视对方心灵

跟别人初次见面的时候，交谈通常都始于彼此间的招呼或问候，这时候，纵然是初次见面，彼此间也绝对不会没有一点儿感受，多多少少双方都会感受到若干意思与感情。如果双方早就约好见面的时间，在见面之前，双方也许都会打听对方的虚实，或是其他人对他的评价，这样一来，自己的脑海里就会有了先入为主的关于对方的一些看法。对于业务上的往来，更是如此，因为对方的虚实跟自己有着密切的利害关系，于是，在尚未见面之前，自己就可能对对方产生某种感受或复杂的心情。一待抵达现场的时候，只要一眼看见对方，很多人在内心里就立刻会产生直观的感受："真是个讨厌的家伙。"或是："样子倒挺讨人喜欢的。"

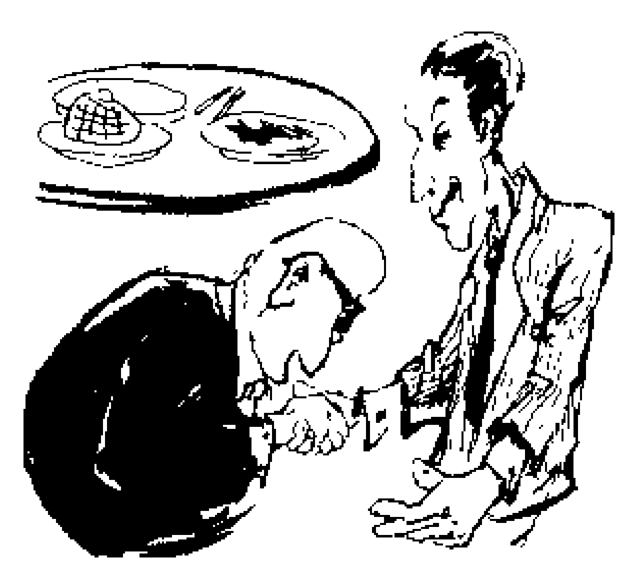
不过，在通常情况下，大部分的感情和意识状态都不会毫无保

留地从这些招呼或问候中表露出来。双方都会将自己的友好情绪表现出来让对方高兴，一般人也常常会将憎恨与敬意隐藏起来，竭力避免让他人知晓。话虽如此，毕竟还是有些内心的感受不管怎样压抑也偶尔会溜到嘴边来，甚至显露到脸上。这种情绪会从敬礼与握手方式等无意识的变化中表露出来。总之，即使是初次见面，只要留意观察对方的招呼或问候的方式，我们还是能够了解对方对于自己的感情和想法，甚至也能了解对方的人品。

举一个多湖辉亲身经历的例子作为参考："前几天，我约好朋友在一家吃茶店相候，结果看到了两位商人打扮、年约四十的男人，他们互相交换了名片后，就坐在我对面的那张桌子旁，因为离得很近，所以我能够清楚地观察他们。我发现其中一个人在敬礼的时候，只是稍微弯弯腰并直盯着对方的眼睛，而另一个则行 90 度鞠躬礼，目光下视。于是，我立刻明白两人之间的关系了。"

从那个男人一面转动着眼珠，一面向人打招呼的动作里，可以获悉他深怀警戒心，同时想给对方以无形的压迫感；而另一个人则低着头，避免接触对方的视线，这是一种表示死心塌地服从对方的态度。在任何情况之下，都不会有反叛对方的念头。低头行 90 度鞠躬礼的男人，一定是一个老实人，他对于面前的人不由自主地表现出一种自卑感。这些意思都从敬礼或打招呼的行动中表现得一清二楚。

凭行礼的方式可以清楚地看出两者之间的关系



过了几分钟之后，那位瞪

着眼敬礼的男人，果然跷起二郎腿，安然地坐在椅子上，表现得随心所欲。而另一个男人在椅子上却坐立不安，毕恭毕敬，不敢接触对方的目光，一副惟命是从的样子。

打招呼的距离即心理距离

从上面的例子看来，在初次见面的时候，两个人彼此的表现，已经在无意识中就分出了等次或显出一种尊卑贵贱之分。整个局势可以从致意的方式或双方眼神的变化上看得出来。其实，一旦见面，就已经决定了胜负，这种情况不仅人类如此，动物世界里也是一样。只不过，动物不需要打什么招呼，只要在对峙之时，就已经决定胜负或优劣了。位属优势的一方，威风八面，位属劣势者，只有垂头丧气、走为上策。不过在人类社会里，根据社会与文化的规则，彼此间互相打招呼或行礼乃是不可避免的活动，所以，从这种行为里也能显露出许多意思来。

着手编写本书的时候，我们首先举出致意或者打招呼的例子，因为这是人类最重要的礼节和日常活动。当此之时，每个人都会注意到对方究竟跟自己保持什么样的距离，同时也会留意对方的心态，这些都是很重要的。有人碰到中年女性，往往会在行礼的时候，特意退后一二步。也许，他有意用这种行为表示谦逊，事实上，这样反而使对方觉得很浅薄，无法坦诚相对。于是，双方的距离愈来愈大，这种距离中就含有警戒、谦逊和客气的感情在内。

日本人与欧美人相比较，打招呼时大体上都会保持一段距离，从心理学的观点来看，这种距离是其原来心理的距离函数。有意识



地保持距离，就函数的关系而言，人们彼此间不可能存有亲密之感，总之，这是含有警戒与恐惧的证据。当我们在招呼致意或行礼问候的时候，这种心理距离也能把当时的气氛，引导向对自己有利的方向。反之，想达到相反的结果也并不困难。具体来说，应该挨近对方的身边，甚至触及对方的肩膀，向他招呼或说些亲切的话，这样的肢体语言配以和若春风的言语，可以在不知不觉中缩短双方的心理距离，使对方完全摆脱对自己的疑虑情绪。

握手时发觉对方出汗表示对方情绪不稳

在此，让我们再谈谈握手所反映的心理态度。常常有人说，握手力度的强弱直接反映了其人的性格。用力握手的人，通常是那种主动性很强，而且对未来充满了信心的人。反之，握手有气无力的人，性格多为软弱、犹疑、缺乏决断性。在舞会或公共场合里，不断地去跟陌生人握手，自然而然地表示这个人富有社交性和自我表现欲。

不过，如果要进一步洞悉对方的心灵秘密，我们还要去探索更微妙的情况。在中世纪的欧洲，只要双方不是敌人，相见的时候会立刻放下武器，伸出双手，一方面表示毫无秘密，一方面走近前去握手致意。因为大多数人都有用右手握手的习惯，所以，如果对方伸出右手与你相握时，就不必担心对方会拔刀刺过来，在这里，握手已经含有解除武装的意思了。

在现代语言中，握手即表示解除心理隔阂之意。只要排除了那种障碍，心情的变化也就很容易反映出来。

更何况，握手还有一项功能，那就是可以直接触及对方的身体。

如果研究握手的起源，在人类还没有穿衣服的远古时代，男人们以用手触摸对方的性器来表示问候，后来，改用握手形式，因为握手同样含有用身体去了解对方的功用。

具体说来，要怎样才能利用握手的方式，来透视对方内心微妙的活动呢？最典型的一种现象，是通过对方的手温来判断。因为在人类的身体里，出现恐怖或惊吓的情绪变化时，那些跟自己无关的自律神经意识，也会突然活动起来，同时引起呼吸紧张、血压与脉膊的变化，或者汗腺兴奋等情况，这是众所周知的现象。例如观赏棒球赛时，遇到紧张或热烈的场面，会有人手心不自禁地出汗。所以跟对方握手时，如果发现对方的手掌出汗时，就表示对方正情绪高涨，也可以说这是心理失去平衡的一种象征。

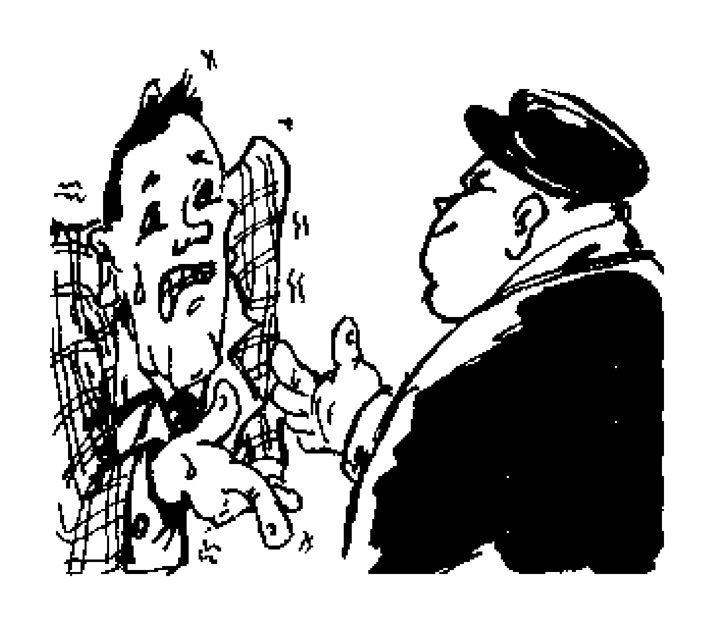
日本有一位名叫町田欣一的心理学者，他在日本警务处担任科学搜查的工作，曾经向警察们建议，采用握手法询问嫌疑犯，也就是在询问嫌疑者的时候，不妨来一次轻度的握手。一开始查问就先行握手，在触及掌心的时候，不妨一面握手，一面向对方说："不是很轻松的吗？"如果嫌疑犯刚开始时掌心干燥，中途忽然冒出汗来，那他必是犯人无疑。测谎器的作用，也是先测量汗腺的兴奋度，并作详细记录，其原理跟握手询问法一样。

科伦坡刑警的握手法

握手法不但可以用来鉴别犯人，而且也可以用在异性之间。有些女性表面看来冷若冰霜，可如果握住她的手，却发现她掌心有汗迹。这一定是因为男性的容貌、身体，或者语言、气氛等，引起了她某

种程度兴奋的。

由此可见，我们完全能够从握手的用力与否，以及手掌的感触，来窥测对方内心的秘密。这种情形跟行礼一样，只要向对方施予心理战术，同样可以压迫对方的心理，最好的例子就是日本电视节目中，有一个“科伦坡刑警”的握手法。这位彼得·弗克刑警，虽然个子长得不高，但当他跟别人握起手来，一定会非常专注地直视对方的眼睛。犯人只要一接触到他的视线，心里马上会出现一阵慌乱，只要把犯人逼进这种心理状态里，科伦坡刑警便能运用巧妙的推理能力，比较顺利地解决案子。



手心的冷汗暴露了他的罪行。

在招呼致意的形式里，除了上述的方法外，也可以利用语言来判断情况。有人一开口道“早安”，接下来就会谈及各种近况；也有人采用各式各样的开场方式。不过，以一个心灵透视魔法师的观点来看，比较值得注意的倒不是初次见面，而是见过几次面之后，因为已经了解了对方的一切，如果仍然采用老套的招呼方式，这种情形就表示对方无意跟自己深交，或进一步缔结更深的人际关系。总之，这表示双方的来往只流于形式而已，彼此无异于陌路人，那种索然无味的老套谈话，就含有上述的心理意味。反过来说，持这种招呼方式的人，一般具有强烈的自我防卫心理。

由此可见，不管行礼也好，握手或交谈也罢，皆如前述，任何一种致意方式都是人际关系最初的触点，其中必定隐含着对方深层的

心理感受，如果善于运用心灵透视魔法，不但能立刻应付当时的场面，也能使彼此间的关系更圆融和谐。

【凭打招呼或问候透视对方心灵的魔法心要】

1. 一面注视对方，一面行礼的人，他对对方怀着警戒之心，同时也有想占尽上风的念头。
2. 那些不去抬头仰视对方的人，绝大多数都是因对方的存在而具有自卑感。
3. 行礼的时候，有意识地保持距离的人，他对对方怀有警戒心，并有相当的顾忌。
4. 初次见面，就碰触对方的肩膀打招呼，这样无异于在将现场的气氛导向对己有利的一面。
5. 使劲与对方握手的人，都具有主动的性格和信心。
6. 握手的动作软弱无力的人，大多性格脆弱、犹豫。
7. 在舞会或社交场合里，频频与陌生人握手打招呼的人，自我表现欲旺盛。
8. 握手的时候目不转睛地注视对方，目的是想使对方在心理上屈居下风。
9. 虽然并非初次相见，但始终都爱用老套的话向人打招呼或问候的人，具有深厚的自我防卫心理。



心灵透视魔法 2

凭坐姿透视对方心灵

关于这一点，多湖辉从两对他很熟悉的夫妇谈起。

"他们在结婚之前，都曾先后到我家来过。实际上，我所了解的对象，只限于那两位男性，至于女性，只在电话中听到对方的声音，对于她们的人品，可以说是毫无印象，甚至一无所知。

"不久，他们都来我家访问，当他们坐在客厅沙发上的时候，我马上明白他们之间的关系了。我发现其中的一对，女方在某些问题上，心里对男方有些愧疚之感。而另一对中的女方却表现得很开朗大方。他们的情况不知不觉地进入我的视线。



"如此说来，也许有人会怀疑我是凭着默坐的姿势来判断对方的关系，这未免近乎卜卦或看相了。我可没有这种本事，我只是根据心理学上的常识来判断罢了。

"当我一眼看见他们的时候，觉得两位女士的气质都不错，谈吐好而且都显得活泼大方，所不同的是她们对于自己男朋友的坐姿表现略有不同。其中一位女性，坐在长沙发的末端处，斜着身体看自己的男朋友，而另一位女性则跟自己的男友面对着我并肩而坐。

"这不同坐姿给予我不同的印象，这就是问题的开端。后来听说

一位女性还在跟男友同居，而且怀孕在身，她衷心期望着能够早日正式完婚。另一位女性却跟男友在同一家公司上班，而且比她的男友更有工作经验，不管从哪一点看来，她都显得很有能力，在工作上也受人尊重。”

侵犯身体领域的问题

一般人的座位和坐姿，可以毫无隐瞒地反映出人的心理状况。因为座位通常都有上座与下座的分别，很明显，座位可以反映对方在社会或团体等方面的地位，或者优势与劣势的状态。目前在参与社会集会或者与相当年纪者在一起时，某人坐在某个位置上、主持者应该坐在何处，常常都会事先被安排好，每一个参与会议的人不必为座位问题伤脑筋。

另外，大家都具有一种出于生物本能的防卫意识，即“身体领域”的想法。人类有一种心理态势，就是希望能基本保持自己身体周围的专用空间，一旦有人侵入这个空间，就会立刻产生某种不愉快或不安全感。这种身体周围的空间，就叫作身体领域。通常的情况下，大家都会互相尊重别人的身体领域，这样才有利于维持社会的安定。

例如我们从起点站搭公共汽车的时候，最先坐下的乘客，总想跟他人保持相当的距离，尽可能远离他人的位置。其次，大家都会选择两边最远的中间位置，然后客人渐渐多起来，以至于座无虚席。

公共汽车上选择座位的原则，首先就是要坚持守卫自己的身体领域，并且也尊重对方的身体领域，这是一种约定俗成的默契。但

是，当车中乘客越来越多时，自然没办法很轻松地保持自己的身体领域或专用空间了，彼此被迫去接触对方，甚至挤成一堆而动弹不得。这时候的不愉快，与其说是因为失去了身体的自由，不如说是在心灵上感受到自己的领域正在遭受他人的侵犯。于是，有些人在这种情况下会试图忘记他人的存在，将视线移向某处，去接触其他事物。

这是在一般人际关系里，由于位置方式而引起的问题。总之，彼此间可能产生亲密或嫌恶的感觉，不管是正性还是负性情感，在通常情况下，在具有特殊心理状态的群体中，一般人都会选择一个可以保持身体领域的座位，而那些在心理上没有任何特殊状态的人，会自然地放弃"身体领域原则"，而选择另外的座位方式。

事实上，含有各种特征的座位方式、坐姿以及据此推断出的对方的深层心灵，这些相对关系都十分值得研究，下面是关于这些关系的若干例子。

观察坐姿有三项要素

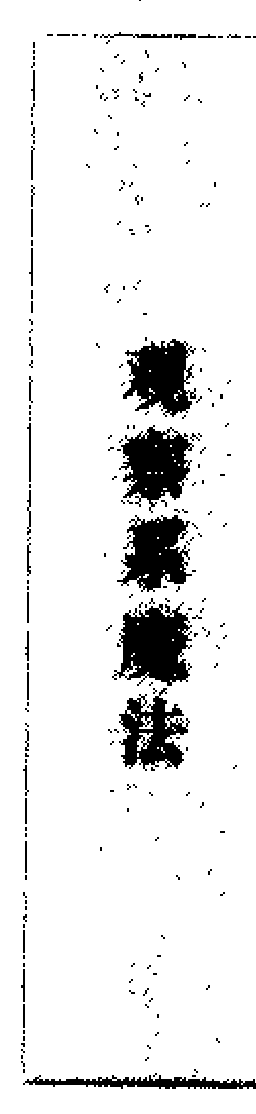
我们把传统的上位与下位的概念，跟身体领域的提法综合起来，然后根据对方的坐姿和选择座位的方式，来透视对方深层的心灵。这种观察法含有三个要素：一种是他坐下去时，对对方保持的是怎样的距离；另一种是他会坐在对方的什么方位上；第三种是坐姿如何。首先谈到座位之间的距离，这种距离的远近，可以显示出侵犯对方身体领域的程度。总之，如果是完全不相干的人，当他们坐在最近的距离时，当然会产生不愉快或不安全之感。在选位置时，有些人

会立时意识到自己的身体领域受到侵犯，这种人际关系属于第一种观点。例如一对热恋中的情侣，即使在很广阔的沙滩上，他们也必定会紧挨着对方的身边坐下。共事于一家公司的职员，不管能力大小，有些职员与上司之间有着某种心理上的包容感，而另一些职员则对上司拥有特定的拒绝心理，在这两种不同的情况下，他们对于和上司的座位距离的感觉是会不同的。

现代的青年夫妇，有些属于新式家庭的夫妻关系，例如，有些夫妻之间始终保持着适当的心理距离，另外还有一种所谓夫唱妇随的关系，妻子总是跟在丈夫后面走，这两类夫妻之间的心理关系，当然也不可能相同。

座位的物理距离，在一定程度上表示跟对方之间的心理距离。从这个意义看来，前面所举的那对夫妇结婚前的例子，女方在沙发上落座，特意跟男方保持一段距离，即表示女方并不积极跟男方结婚，这种情况当然会引起心理上的某种距离。至于满怀恳切的心情想要结婚的女人，心理上愿意屈居下风，所以，这也会表现在座位的距离上。

在大学的教室里，有人想积极参与议论，这些学生大体上会坐在前面的位置上；有些学生不常来上课，他们当然会坐在后面。有些对于本科目不感兴趣的人，当然也被包括在后者的群体里面。还有不少学生，因为师生之间的关系淡漠，所以，都逐渐移往教室的后面去坐了。



心理距离与威胁及诱惑的问题

关于座位距离的另一种看法，是来自对方跟自己的心理差距。如果你一向对对方没有什么亲密感，一旦侵入对方的身体领域里，在常识上会使对方暗吃一惊，或微微感到震撼。在这种情况之下，对方立刻会意识到有人给他施予某种压力或威胁，这种局面正如同打破了别人家的墙壁、自顾自地登堂入室了。

美国警察询问犯人的时候，只要一问完话，警察会马上靠近犯人，用两膝夹住嫌疑犯的单膝盖，这种情况无异于侵入对方的身体领域里，而施予某种压力，意在强迫疑犯自首，这就是警察的透视心灵魔法。

为了掌握对方，而不惜侵入对方的身体领域，最具代表性的例子，就是推销员的访客之道，以及女性的媚态。至于那些身体领域遭受侵犯的人感受又如何，只要从他的不快中就可以立刻明白一切了。如果自己受到威胁，即使表面上对对方笑脸相迎，但在内心里，会不由自主地涌起一阵想要收复自己身体领域的念头。当对方想向你献殷勤的时候，你会自然而然地产生一种不舒服的感觉，同时，内心却也有一种被对方吸引住的心痒难耐的感觉。

生活中不少人对于巧妙的威胁与诱惑，采取一种意图侵入身体领域的做法，只要能感觉到心理的满足，就很容易看透对方的真意，倘若不能做到这一点的话，那么，侵入身体领域的方式，到底表示什么意思呢？就不能知道了。

以身相许的一对男女一定会靠在一起坐的

其次，我们再谈谈坐的方位。关于这方面，可能有两个着眼点。一个是坐在对方的正对面，抑或旁边；另一个是坐在背向房间的入口与里面的某个位置。

坐在正对面或旁边，其所表示的心理状态当然不会相同，这就是我们在"坐的距离"那一章所谈到的身体领域这项理论的延伸。总之，当我们跟对方站在正对面的方位时，除了拥抱或握手之外，应在很自然的状态下跟对方保持某种距离。一般说来，这种距离最低限度要以能很自然地看得见对方的全身或者上半身为原则。而当坐在旁边的时候，就没有如此的限制，大多采用亲密的距离并肩而坐。因为有距离感的不同，所以正对面坐的时候，有人就特别强调在两者之间应该放置桌子之类的障碍物。

此外，彼此坐在正对面的时候，双方都处于观察对方的最佳位置上，这很容易产生视线冲突这种对峙关系。当然，一对伴侣为了要互相欣赏，也常常采用这种座位方向，但这是一种例外。当然，坐在旁边就可以免除这种对峙

当然，这种情况并不仅限于一对情侣，例如有些朋友，斜对面坐着，无形中增加了亲密感，只要这种感觉一增加，就表示无言的沟通暗流已经出现了。不过，如果感受到对方正在侵入自己身体的领域时，这也可以表示另有某种胁迫的暗流要传递过来。相反，如果对方不坐在身旁，而是两个人面对面地正襟危坐时，那就表示对方存在疑虑或发生新的兴趣，并具有一种想要知道对方一切的迫切愿望。

坐在房子里的人权力欲很强



关于座位的方向，还有一个着眼点，那就是背向房子入口，或者面向房子入口。面向入口处的人，在通常的情况下，会比背向入口的人占有心理上的优势，也就是怀有居高临下之感。

纽约吗啡集团的头头加朗蒂，每次走进餐厅时，一定会坐在房间最里面的座位，背靠墙壁，这样双目直视着入口处。这时，即使有刽子手或刑警闯进来，他也能立刻采取行动。背靠着墙壁，使他不再担心背后会有人偷袭，这是一个非常有安全感的位置。

由于人类只能目视前方，所以，他们总是觉得背后有某种不安全因素。如果位置的背后是比较安全的场地，那就是最上乘的选择了。古时君王的床铺都靠墙壁，因为外面站着手持武器的卫士们，只要发生异状，他们能立刻飞冲进去。同样的，在现代的写字楼里，办公室里的董事长位置大多数在最高楼的角落里，而且面对门口，背向窗户，这种位置摆布方式可以解除对背后的不安感。

有一种面试的方式叫作紧张面试法，口试官们坐在房子的最里面，应试者背对着房门，坐在一张与口试官面对面的椅子上。因为应试者背向入口处，所以常会感到某种不安，口试官把应试者逼入这种不安

座位的朝向对心理影响极大。



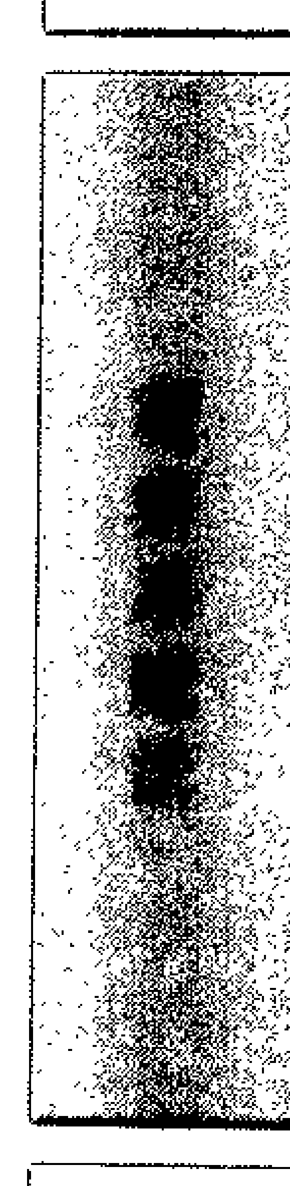
全的心理状态之后，往往能从对方的反应里，探测到应试者内心的秘密。以上的例子可以告诉我们一个结论：在某种聚会的场合里，那些尽量挑选房间最里面的位子落座的人，权力欲强盛。官场传统的座次排列，使得一些人耿耿于怀，其原因和情况是相同的。

深坐与浅坐的不同意义

最后，我们继续谈凭坐姿透视对方的心灵，这跟"手足的活动"项目，具有共同的意义。

坐姿是最适合人类活动的一种状态，因此，坐的时候也常常会以要立刻站起离开的姿势为前提。有人在椅子上采取浅坐姿态，即是其中的一个例子。由于强烈的紧张感，这种人常常随时都处在要采取行动的紧急状态中。心理学上，把这种情形叫作觉醒水准很高的现象。但是，一旦松懈下来，觉醒水准就会立刻降低，于是慢慢地坐稳下来，同时也会伸出双腿，这是一种不会立刻站起的姿态。

这种情形，我们可以举狮子为例。狮子几乎整天都在睡觉。然而，狮子喜欢捕食一种一直很神经质地站着的马。同样的，深坐的人在精神上占了优势，至少他有想要居高临下的念头，而屈居劣势的人，坐在位置上备感不安，并且表现出立刻要站起走人的姿态。浅坐在椅子上的人，会在无意识中表现出一种想要服从于对方，或者想要对对方的话题表示兴趣的意思。



此外，人的坐姿表现出来的深层心灵现象，也是多种多样的。比如有些人一旦坐下，就会立刻跷起二郎腿，有种说法是：这样的人深思熟虑，能够敬业爱岗，有某种不服输的精神。不过，这种说法只适

合于男性，女性的情况则与此略有不同，如果她们大胆地跷起二郎腿，无疑表示她对自己的容貌十分自信。她们采取这样的坐姿，很有把握吸引男性的注意。与此同时，这种坐姿也表示她怀有表现自己的强烈欲望，这种女人的自尊和自信心同样强，热衷于做女强人，她一面会很随意地跟男人来往，一面却又不肯轻易地倾心于男人。


上位者总是深坐的。

【凭坐姿透视对方心灵的魔法心要】

1.侵入对方身体领域的程度直接表现了两人之间关系的亲密度。

2.有将自己的身体领域向外扩展意识的人，即表示他对对方持有心理上的抵抗感。

3.单方面侵入对方的身体领域的人，有意威迫对方或巴结对方。

4.身旁的人比对面的人，容易让人产生心理上的一体感。

5.坐在正对面的人比坐在旁边的人更希望对方了解自己。

6.虽然坐在旁边却又急着将身体向前倾，意图看清对方的正面，这种人对对方怀有疑虑和好奇心。

7.坐在房间的最里边，注视着房门的入口处，这种人的权力意识很强，同时又有小心谨慎之意。

8.坐在背向房间入口处的人，在心理上屈居劣势。

9.在椅子上深坐的人，在心理上占据优势，念念不忘于居高临下。

10.在椅子上浅坐的人，有表示恭顺之意，但在无意之间也流露了想

表示对对方话题很感兴趣之意。

11. 坐在椅子上立刻跷起二郎腿的男人，内心怀有不能输给对方的抗拒感。

12. 坐在椅子上跷起腿的女性，有意吸引男人关心自己的容貌。



心灵透视魔法 3
凭神情透视对方心灵

人类的心理活动十分微妙，当然，这种细微的动态总会从表情里流露出来，对于这一点，几乎每个人都有过体验。遇到高兴的事情，脸部肌肉会自然放松，而一旦碰上悲伤的事情，自然会泪流满面。与其用语言表达来自内心的活动，远不如借助表情的表达来得鲜明易懂。不过，从表情观察别人的心底秘密，看起来很简单，却实在不是件容易的事。

美国心理学家阿斯德，将愤怒、恐怖、迷惑、漠然、兴奋和悲伤等六种感情，让几个人用表情传达出来，而后，请一些人前来观察，并让他们指出哪种表情表示哪种感情，结果发现这些观察者的判断和表达者的意图不尽相同。在六种表情之中，一般人平均只能准确判别其中的两种感情，比如，有时候做表情的人有意要表现出愤怒的感情，而观察者却误认为那是悲哀的感情。

此外，有一件很麻烦的事实也同时存在，就是有些人并不愿意将这些内心的活动表现给他人看。很多人都有这种能力把握自己的



内心活动，不让它从表情中流露出来。例如在洽谈工作的时候，对方笑嘻嘻地听取了各方面的意见，并且做出一副非常满意的表情，使得发言的人觉得这次交涉可能成功。可结果却是，对方说："我明白了，你说得很有道理，这次我一定会好好考虑。"

虽然，古人说过："表情是反映人类心灵的镜子"，我们也无意否定这句话，但是，我们不能单从表情去直接判断对方的感情，真实的意图常常被隐藏在伪饰的表情之后，让人真假莫辨。所以，我们有必要接受某种训练，学习如何从表情中正确推断对方的真正感情。

要特别注意眼睛与口周围的肌肉表情



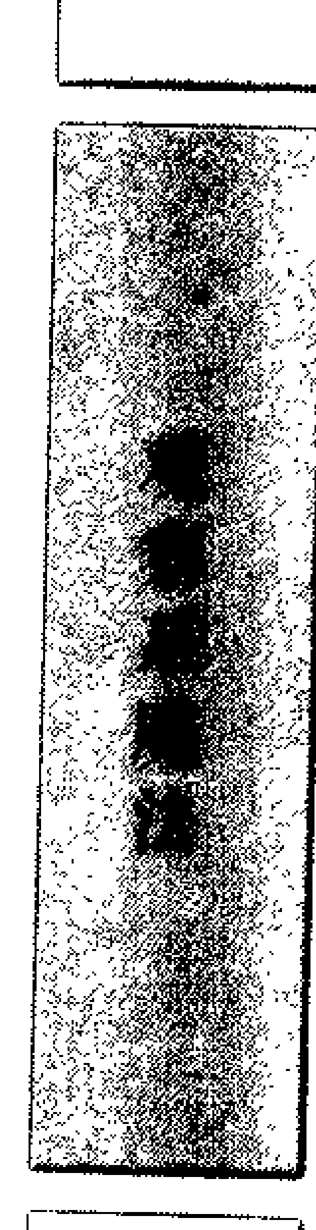
我们首先要着手研究脸部肌肉的变化。我们可以看出脸部肌肉的分布状态，比起身体的其他部位更加发达。由于心情的变化，脸部肌肉也随之发生变化，这是生理学上早已有定论的，尤其是眼睛与口周围的肌肉。此外，当我们研究大脑皮质运动时，可以发现脸部与手的活动远比其他部位更灵敏。

因此，许多生理和心理学家，都以实验来确认情绪变化到底会使脸部的肌肉如何变化。法国心理学者德修欧等人，曾用电流刺激脸部肌肉，目的在于引起人为的表情活动，然后用黑点做记号，借此调查表情与肌肉活动之间的相关状况。



在这些实验尚未获得结论之前，只要我们仔细观察某种感情的产生所带来表情的变化，就能理解

各部分的动作	A	B	C	D	E
额与眉	平静	左右眉毛向上扬起，呈八字形皱纹；眉与前额之间有皱纹	左右眉毛向下斜，眉毛呈现相反的八字形	眉毛向上扬起，前额出现皱纹	眉毛稍为扬起，呈现皱纹
眼睛	下睑向上扬起；眼睛边出现皱纹	睁得很大	部分或全部闭紧	睁得很大	稍为缩小，眼球同时活动不停
鼻	正常	小鼻扩大	细小，稍为斜长	小鼻扩大	向上倾，出现皱纹，小鼻的侧边张开
嘴巴	开口，上齿露出	开口，下齿露出	开口	开口厉害	稍为向上倾
唇	唇面向后开；上唇掀开	唇角下垂；下唇用力缩紧	唇角下垂；下唇震动	唇角稍为向下垂	唇角下垂
下腭	垂下摇动	用力突出	下垂	固定	上倾



情感的表现跟脸部的肌肉活动是息息相关的，愉快的表情会使脸部线条上扬，而不高兴的表情，则会使脸部线条下沉。嘴唇的尾部向后收缩，是愉快表情的表示，嘴唇尾端下沉，则多表示心情不悦。由此可见，脸上各部位的肌肉也跟快乐、悲哀等相关的情绪一一对应，于是，我们完全可以以这种感情及肌肉的变化为基础，展露出自己相应的表情。

其次，脸部的肌肉变化是如何表现出关于悲哀、愤怒、恐怖、喜悦和嫌恶等种种属于人类的代表性感情呢？读者不妨参考以下由 A 至 E 行的感情表现方式。正解从左边起依次是：喜悦、愤怒、悲哀、恐怖和嫌恶。如果你获得了全部正确的答案，那就表示你大体上可以从表情上去判断别人的心理活动，也就是具有了透视他人心理的入门手段。



在此，我们先向读者介绍一下巴恩亚的实验。我们所以无法从表情来透视对方的感情，那恐怕是由于我们只是注意到了脸上某一部分的变化而已。如果读者尚不熟悉如何从表情去透视对方的深层心灵，那不妨把电视机的声音关掉，然后将全部精力集中在画面上，目的是训练自己如何从人物的表情，去透视他的心理活动。

日本著名漫画家手冢治虫，在进行有关的漫画构思时，总是在无声的电视机前坐一整天。当他研究人物的手足活动和表情变化之间的关系时，无疑会将全部精力沉潜在人类深沉的意识中，结果常常发现人类日常生活中无法体验到的心灵的隐秘世界，于是，全新的构思就会滚滚而来。

感情激动时表情和动作马上会失去平衡

如果对方感情明明十分激动，但却勉强自己伪装成毫无表情，我们就应该学会去探测对方的表情底下所隐藏的动机。这就是根据表情来透视对方的深层心灵的第二阶段。

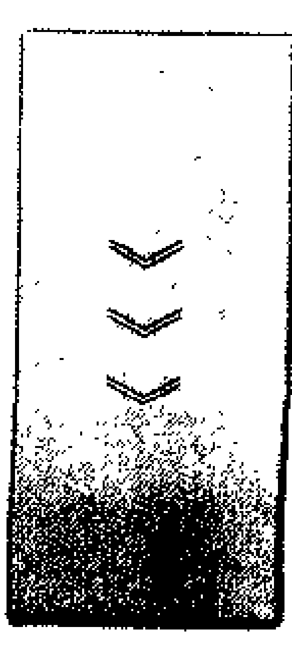
让我们来看看一位推销百科全书的业务员的经验。这位业务员把百科全书的样本交给一位有意购买的顾客看，当这位顾客沉默地翻阅百科全书的时候，就是决定业务员胜负的时刻。这时候，如果换成一位有经验的推销员，他会目不转睛地注视着顾客。“这时候与其坐在顾客的面前，倒不如坐在顾客的身旁更好，因为坐在旁边比较容易看清对方脸上的肌肉的细微变化。当客人翻阅样本时，他的脸上就已经大体有了一个买与不买的决断了。客户虽不能完全把心事展现在脸上，但总会有些蛛丝马迹的表情出现，老道的推销员往往能一眼便看穿对方的心理。”这是这位有经验的推销员吐露的心声。

总之，感情会在表情的背后渐渐躁动起来，如同船行海上，遇有风吹来，就立刻转动方向，然后紧迫感慢慢加强。帆船上涨满的帆，当此之时就会显得异常鲜明。于是，表情就变成了一种压抑着的感情的标记，而这种标记是终于会呈现出来的。

如果此时的脸部肌肉活动没有直接表现内心的感情，那么，它总会通过身体其他部位的动作来展示的。不论如何，这时候的表情和动作会表现得异于







平时，这就是失去平衡的状态。

美国戏剧学校有一门学科，就是要让内心里的某种感情流露出来，同时要在脸上做出一种和此种感情相反的表情，这是十分实用的锻炼方法。即使内心产生的是疯狂愤怒的感情，却依然要笑脸迎人，如果要把这种表情训练到能够应用自如的话，恐怕一年当中总会有人会因此闹起神经病来。

由此可知，要佯装出一种与感情完全相悖的表情，对于人类，是非常不容易的一件事。在经过严格训练之后，戏剧学院的学生外表看起来非常平静，因为他只有能够佯装出一种不同于自己内心世界的表情，才能引起观众的欢笑与同情。



没有表情并不等于没有感情

戏剧学校训练演员的事，我们也时有耳闻，不管对方怎么说或看见了什么，都得竭力将感情压抑着，做出一副麻木漠然的样子。一般人碰到这种情况时，无不显得惊慌失措。但是，没表情却绝不等于没感情，因为内心的活动倘若不能即时呈现于脸部的肌肉活动上，那就会显得僵硬而不自然。而且因为没有表情，有时候反而会使感情变得更加冲动。

例如有些职员不满于主管的言行，只可惜敢怒而不敢言，只得故意摆出一副毫无表情的样子。事实上，不管如何压抑那股愤怒的感情，内心的不满依然存在并且很强烈，如果此时我们仔细地观察他的面孔，就会发现他的脸色不对劲，或出现令人侧目的表情。我称呼这种表情为“死人”面孔。关于死人面孔的状况，是不管别人怎么

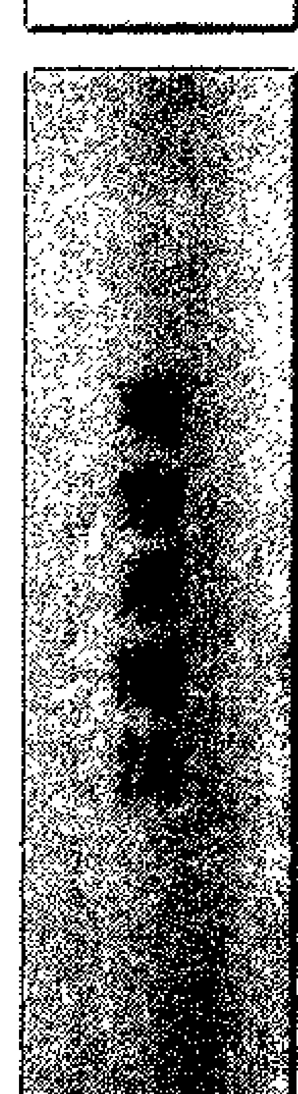


说，反正是毫无表情、喜怒哀乐不形于色。如果要想获悉对方的不满与反抗心理，那只有精通透视心灵魔法，才能知道对方的真意。

倘若被压迫感增强的话，眼睛马上会瞪得很大，鼻孔会显露出皱纹，或在脸上出现抽筋现象。所以，如果看见对方忽然脸上抽筋，那就表示在他的深层意识里，并非毫无表情，而是正陷入激烈的不满与冲突之中。

如果碰到这种人，最好不要直接去指责他，或者当面给他难堪。如果看见下属正面色苍白、脸上抽筋，上管最好说："怎么脸色不好呢，如果你有什么不满，不妨说出来听听！"这样反倒可以起到安抚部下的作用，使他那正在被竭力压抑着的感情得到某种程度的缓和。因为"死人"面孔，或抽筋的表情，在某种程度上正暗示着上下级之间的关系正在陷入低潮，这时候，最好别多说话，而应另找时间，开诚布公地交换意见。

此外，同样是面无表情，也有两种状况，一种是极端的不关心，另一种是根本没有看在眼里。例如这里有人在谈话，有人却很茫然地看到这边，表现出不知如何是好的模样，恐怕大家都有过这样的体验。事实上，这种根本不看在眼里或者漠不关心的表情，也可能代表是好意或者是爱慕的表情。尤其是女性，倘若太露骨地表现自己的好意，似乎为条件所不许，于是表露出相反的表情。





愤怒悲哀或憎恨至极点时也会微笑

这种情况跟没有表情不同，通常有人说"脸上在笑，心里在哭"的情形正是这一类型，因为脸上的表情跟内心的感情绝然不同，即使心怀敌意，还是要表现得笑脸迎人，甚至谈笑风生，行动也尽量做到落落大方。

他觉得如果自己把内心的种种念头，都毫无保留地展示出来，就是违反了社会的行为规范，将成为众矢之的。他担心可能要受到社会的某种程度的制裁，于是下意识地采取了自我防范的措施。心理学大师弗洛伊德把这类情况叫作防卫机制。这种自我防卫的方式，就是利用相反的表情，来表达自己内心的真实想法。



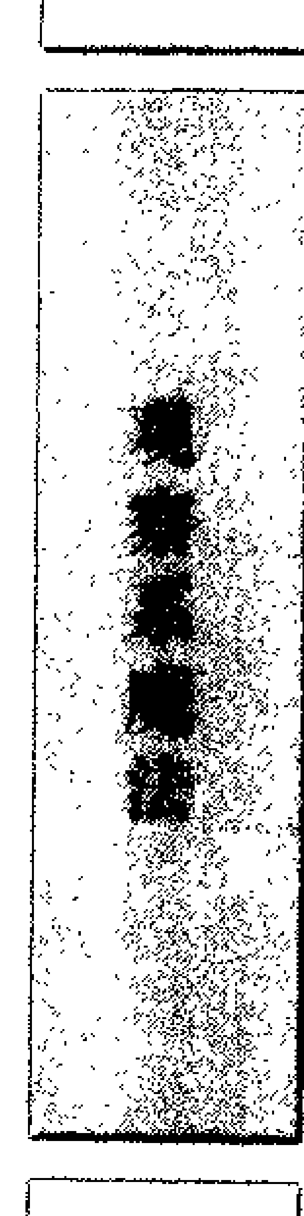
当然，这是欲望与表情完全矛盾的情况，人的表情被过度夸张，甚至遭到了歪曲。这就是如前表中的内容，前额、眉、眼睛和鼻孔等部分出现了表示欢乐的肌肉运动，而在嘴角、嘴唇和下腭等部分却出现了表示嫌恶的肌肉运动。同时，在态度上却又是一副无动于衷的样子。

由此可见，愤怒、憎恨、悲哀和恐怖的感情，很容易成为阻碍顺畅的社会生活的因素，于是大家尽力去压抑这种负面的情绪，而尽量想要呈露喜悦和笑容满面的正面表情。在现实生活中，每个人都或多或少地有过这种体验。最好的例子，就是夫妻吵架。彼此间的不调和已经达到很激烈的情况时，快乐的表情却还停留在脸上，态度上也愈发显得卑屈而亲切，怪不得家庭法院的调停委员们说：当夫妇的任何一方表现出这种态度时，不和谐的因素就会愈来愈多，终

至不可挽回的地步。

事实上，夫妻之间常常会陷入某种强烈的敌意和反感情绪之中。如果不加掩饰地在对方的面前表现这种情绪的话，不仅会给对方带来不快，甚至还会因此造成夫妻关系紧张，甚至可能到达关系崩溃的边缘，于是虚伪的笑容以及过分亲切的态度就会出现。这种情况在心理学上叫作反动形成。其实，在笑面的背后，可能充满了对对方的轻视或憎恨，这不同于夫妻之间正常的亲密状态，反动形成是一种被极度夸张后的表情与态度。

曾有一位负责采访影视圈的记者说："想了解影视圈的夫妇关系是否和谐，并非难事，只要我们稍微留心一下电视上的综合节目、现场节目以及歌舞节目，倘若发现他们正在不断地表现出比以往更愉快的表情，或者喋喋不休，甚至不断地试图强调夫妇之间的和谐状况，那么记住，你看到的都是一些不和谐的面具或记号。"



东方人的笑容并非神秘莫测

外国人常常说东方人的微笑高深莫测。对一件事情，东方人往往不置可否，或只是点头微笑，使人觉得气氛别扭。确实，东方人惯常以微笑不语的形象出现，这是因为乍然从闭关锁国的状况下获得完全的解放，还不习惯于跟外国人来往，在外国人面前，尚不知该如何应付，而且，由于语言不通，倘若表情过于麻木，又怕被人说是不礼貌，如果展示内心的愤怒，又怕会影响到别人的情绪，于是，总是表现出很暧昧的微笑。

不过，这种微笑常常会使外国人觉得莫名其妙。其实，也并非只

有东方人如此。在乔治·西姆诺的侦探小说《美古雷警务连续集》中，也提到美古雷初次前往纽约的时候，对于纽约市警察局一位警员的微笑，就深感不快。他说："这种暧昧不明的情况，为什么要带着讨厌的微笑呢？"后来他猜测对方也许是在嘲笑所有的外国人。

应该说，一个人出现在文化背景完全不同的地域时，内心总会有某种不协调的感觉，这种感觉会呈现在微笑的表情里。所以，诸如此类的表情，到处都一样。有人说"眼泪没有国界"，笑的国界倒是非常严格的。它完全可能因为文化的差异，而引发出不可理喻的现象。于是，微笑却常常引起对方的猜疑，这也是反动形成的一种结果。

所幸，最近几年来，这种不协调感正在逐渐消失。随着全球一体化和文化背景逐渐趋同，很多外国人也不会太在意东方人的微笑了。有时候，他们反而觉得自己对于这种暧昧的微笑显得太神经质了，东方人不善于在脸上做出毫无表情的样子，至少用微笑可以表示某些善意的因素。因此，以微笑来应对对方的微笑，乃是促成双方友好关系的开端。





【根据表情透视对方心灵的魔法心要】

1. 无表情是表示希望对方了解自己内心的不满或反抗的情绪。
2. 女性漠不关心的表情，在某种情况下等于将自己的好感委婉地表达给对方。
3. 在微笑的神情背后，有时候很可能正隐藏着强烈的憎恨。
4. 莫测难明的微笑，虽然是警戒心的表现，但也并非东方人所特有的表情。

心灵透视魔法 4

凭视线透视对方心灵

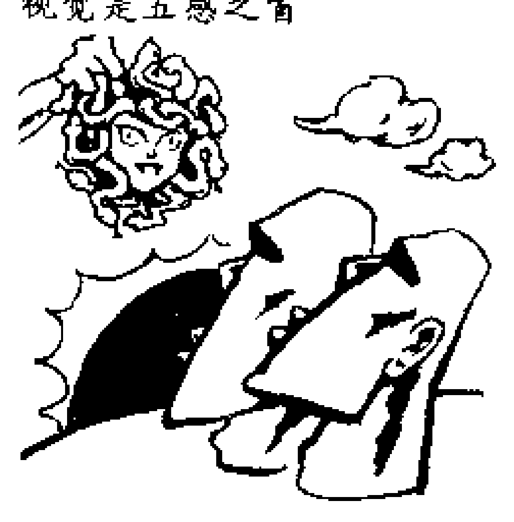


总有人说人类是某种视觉的动物，生物之中，只有猴子具有跟人类同样的识别色彩的能力。而且，从现代医学的角度来看，眼睛是人类五官之中最敏锐的器官，它恐怕要包含70%以上的感觉领域，其他感觉器官跟眼睛，只能说具有微弱的机能作用。

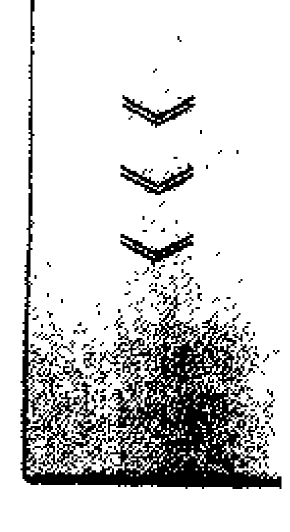
例如以烹饪来说，我们绝不可能只凭一项味觉，烹调的色彩和手法，应该同时并举。而且，这些会通过视觉的作用，影响到我们的心理活动。

假定我们在一间暗室内吃饭，情况就会跟在亮堂的房子里吃饭截然不同。即使我们早已知道桌子上摆的都是美味珍馐，甚至我们对每道菜的名字也了如指掌，但是也会油然而生各种不安的情绪，甚至会没有心思细细品尝，令食物色香味的程度顿时减低一半。在高级餐馆或第一流的酒店里，老板非常重视烹调的方式、器具、室内装修以及灯光明暗的程度，因为他们洞悉人类的心理要求。

视觉是五感之首



由此可见，视觉是人类的五官之首，视觉作用也连带控制了其他的感觉作用。在一则希腊神话中，有一个人被怪物瞧了一眼后，立刻化成石头，这就是把眼睛的威力加以神话化的例子。



因此，我们认为人类的眼睛，可以传达人的本意与心声。怪不得有人说“眼睛是心灵的窗户”，中国的孟子甚至说，眼睛是判断人心灵善恶的基准。他认为人身上所有的器官，没有比眼睛更有效用的，眼睛无法掩藏一个人内心的罪恶。只要胸中坦诚，光明正直，眼睛则会显得特别清明；倘若心术不正，那么眸子必然显得昏暗无光。

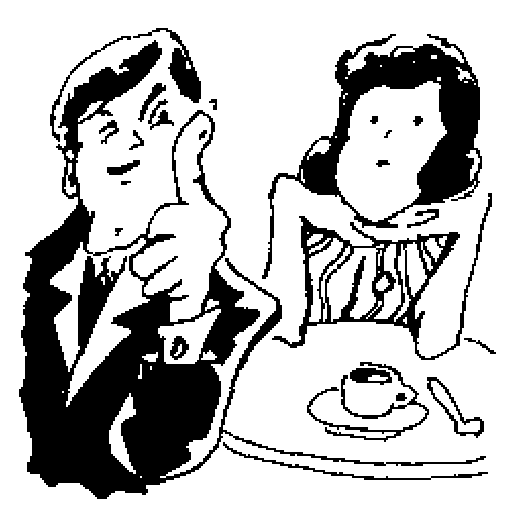
当然，眼睛的清浊非常重要，一个人如果双眼无神，目光迟钝，这个人必定很愚蠢，反之，眼睛雪亮，生气蓬勃，就会给人一种智慧通达的感觉。所以，如果我们想洞悉对方某一时刻的心理活动，观察对方的视线活动非常重要。心灵深处的欲望和感情，总是要从视线里透露出来。

交换视线是在传递交往意图的讯号

关于视线的问题，我们可以从各个角度来分析。首先要注意到对方是不是正在看着自己。其次是注意对方的视线活动，是否正目不转睛地瞪着自己，或者只是偶尔看那么一两眼，因为这两者背后深藏的心理情况是完全不同的。第三是对方视线的方向，是否直接盯着自己，还是只用余光瞄几眼。第四是对方视线的位置，是从上往下看，还是由下往上地仰视。第五是视线集中程度，例如对方是想要看穿人心的目光，还是彷徨犹疑、左顾右盼的视线。这里，每种不同的视线，都代表着各自不同的意义。

总而言之，如能综合运用以上五种要点的话，我们就可以做到由视线来透视对方的深层心灵。

首先，对方到底是否还在看着自己？这是视线的有无问题，也就



她凝视你时，或许在隐瞒什么。

是对方是否对自己有兴趣或亲切的感觉，以及是否关心自己等等问题。如果对方一眼也不看自己，那就表示对方对自己几乎是完全没有兴趣。如果大街上的陌生人眼睛紧紧盯着自己，大部分的人都会觉得很讨厌，甚至还可能产生恐怖感。

此外，由于彼此素不相识，只是偶尔的视线相遇，在这一瞬间，大家都会很自然地避开，因为如果被人盯了很长的时间，总觉得对方似乎已经看穿了自己心底的秘密。在车站或戏院的人口处，大家都背向后面的人排队，这不但是为了准确前进，同时也为了避免跟陌生人交换视线。在队伍或行列中，面对面的情形只能出现于朋友、亲人之间，换句话说，只在关系密切的人中间才会交换视线。

从这些事实里可以得到一个结论：在通常的情况下，相识的人们之间才会互相交换视线，并且由此来表示希望与对方建立来往的关系。

不过，女性的情况却不太相同。在此，有一个很有趣的研究结果。女性之间的交换视线，往往是含有不相往来的意思，总之，当女性不愿将自己的心事传达给对方时，反而要直盯着对方。

心理学家艾克斯莱做过类似的实验。进行面试的时候，他事先指示被试者说："请把你的真意隐藏起来。"结果发现在面试者中，男人的注视率下降，女人的注视率却在上升。在没有接受指令的时候，男人面试时间的66.8%注视着对方；但当男人接受到必须要隐藏真相的指令时，却只有60.8%的时间和别人呈对视状态。但是，女人接





受指示的命令时,却有69%的注视上升率。

当我们坐在咖啡馆里,如果对面的女性朝这边直盯过来,而且视线并不移开的话,那么,我们可以这样想:"她也许正隐藏着什么秘密。"

第一次见面就用眼神招呼,是主动型的人

有人说,视线不外放,一直注视着对方说话的人,属于诚实者。然而,这并不是指由始至终都注视着对方。因此,在说话的时候,仔细观察对方是不是注视着自己,我们完全可以判断出对方的真实意图。



心理学家贵德曾做过这样的调查实验。实验的结果是,人类在刚开始说话以及谈话结束的时候,投出视线的情况增加得很显著。刚开始谈话的时候,目的是要把事情的真相告知对方,以及引起对方的注意,而谈话结束的时候,则是为了要明白对方了解的程度,所以,这两个时间内注视对方的情况特别多。可见,在注视进行过程中,我们也能掌握对方的心理活动。

相反,视线投向别处的情况又是怎样呢?初次见面时,就先用眼睛盯着人,一般而言,这种人往往具有主动的性格。同时,在谈话过程中,这种人则时时处处想要占尽先机,于是,他不断盯着别人。根据日本评论家草柳大藏先生的意见,在最初的30秒内就可以决定你能



否将对方掌握在自己的手中。当双方的视线互相接触时，最先翻眼皮的人，往往就是胜利者。反之，对方的心理动态，马上就被“先下眼为强”的人所操纵了。

因此，在初次见面的时候，对那些一面将视线投向外边而一面谈话的人，一定要加以提防才好。不过，同样是将视线投向外边，也因为情况的不同，而含有不同的意义。例如被人注视的时候，也有人会将视线投向外边。通常来说，如果心里别有隐情，或者有愧于心时，为了隐藏自己的心底秘密，常将视线转向外边。著名的建筑师詹姆斯·雷诺，曾经在一张巨大而透明的画板上，画了一只皱着眉的眼睛，高挂在几家商店的门口。有人猜测，这眼睛可减少店铺的扒手，果然，在高挂这张抽象画期间，这几家店铺的扒手顿时减少。纵然这只眼睛不是真实的，但是，被这只大眼睛一盯，心里有鬼的人，立刻会把视线躲开去，不想走进店铺里去，即使走进店铺里，也不敢动手偷东西。



视线的方向是首要的关键

关于视线方向的问题，多湖辉曾经有过如下的体验。

“在一次座谈会上，我发现一位出席者根本不想注视自己面前的那个人。我内心暗忖：‘他们之间一定有过某种恩怨。’这时候，刚好发言的情况不太热烈，于是，我就催促这人正对面的那个出席者发言。接着，我又说：‘对于刚才的意见，不知你有何感想？’我问那位不想注视别人的出席者，结果，他忽然开口提出反对的论调。事后我才获悉这个人以前曾经跟正对面的那个人发生过争执，并且被对方

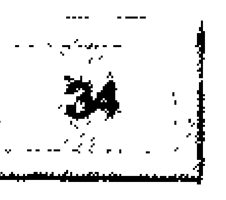


击败过，从那以后，他一直对此耿耿于怀，于是，他在座谈会上借机报仇，踊跃地发表反对意见。当然，这倒是一个使座谈会的场面顿时热闹起来的转机。"



你以为他真的不想看吗？

当然，还有某种不同的情况，那就是有人只向异性看了一眼，就故意收回了视线，不再多看了，其实，这种情形反倒表明他有着很强烈的想看的念头。在公交车上，如果忽然从外面走进一位美女，大家的视线无不一齐投向她身上，可是，却会有某些年轻男性目不斜视，一本正经。这种行为可能是因为太过关心之故，从透视心灵魔法的视角来说，这是一种强烈的压抑和克制。



此外，人的关心和欲求程度愈高，反而愈会用眼角余光注视。当自己迫切想了解对方的情况时，却要故意隐藏住自己的关切，不想让对方知晓，所以才不动声色，用斜眼看过去。行为科学家艾平说，一瞥而过后立刻把视线垂下，是一种"我相信你，不必怕"的身体语言。由此可见，这不是将视线抛向旁边，而是将视线垂下来。接着，又反复向上注视表示尊敬和信赖的意思。当女性用这种方式看男人的时候，表示她正是含情脉脉之时。

眼睛的活动表示出某种心理现象

第四部分是关于视线的位置问题。这也是一种视线发射的位置问题，读者不妨回忆一下自己的体验。当主管与部属正在商讨某件事情，这时候，主管的视线当然会从较高的位置上发射出来，不仅如

此，主管的视线还会毫无避忌地直冲部属这边而来，而这一位身为部下的人，虽然没做什么亏心事，但他的视线发射点却会变得很低，而且视线也显得很微弱，这是因为身份比较高的人为了保持自己的威严而表现出的一种透视心理的现象。

当然，也有例外的情况。这种情况跟地位的高低没有关系，那就是性格内向的人比较容易将视线投向中心点以外的方向。美国的比较心理学家李查特·寇斯博士曾经做过一种实验，内容是让一群闭锁性极强的孩子跟陌生成人见面，然后观察他们注视大人面孔的时间有多长，并且将大人的眼睛被蒙盖起来的情况与大人睁开眼睛的情况作一比较。结果发现大人的眼睛被蒙盖起来时，这群孩子注视大人的时间竟比未蒙眼睛时，长出三倍以上。总之，这些内向性格的孩子们，只要一接触到陌生成人的视线，马上就会把视线转移。由此可见，性格内向的人注视对方时间很短，他们常常会先将视线移开。

最后，我们谈谈视线集中程度的问题。视线的集中程度跟眼睛的活动有着极为密切的关系。当我们观赏电视上的辩论会时，就常常可以发现若干问题。有些人的眼睛常常快速地向左右做周期性的活动，这是因为他们在脑海里不断地思考该怎样展开反击，当他们绞尽脑汁思考问题的时候，就会不由自主地表现出这种视线的活动方式。同时，如果处在非常紧张或不安，以及深怀警戒的心情下，一个人的视线也会向左右注视，以期能够取得更多的信息。

有人在说话的时候，会突然将视线放低，这是因为他的眼睛受到某种刺激，使他陷入沉思中，考虑某种事情的缘故。此外，有些人在沉思默想的时候，也常常会闭上眼睛，或者茫然地眺望远处。这是因为他希望尽量少让自己的眼睛受到过多的刺激。



有人在脑海里产生新的构思的时候，眼睛的活动会再度激烈起来，而且会重新开始规则性的活动。这表示已达到意识的转折点，过一会儿，他就会开口畅谈起来。

有人说："眼睛几乎跟嘴巴一样能够说话。"当我们熟悉分析视线的方法之后，那么，就能比从对方的口里获得更多的"透视心灵的情报"。

【根据视线透视对方心灵的魔法心要】

1. 那些目不转睛地注视着对方，并且不随便将视线移开的女性，心里似乎隐藏着某些秘密。



2. 在说话时将视线集中在对方身上，这无疑是希望强调自己的存在，或者希望对方更多了解自己。
3. 初次见面的时候，首先将视线朝左右瞟射者，表示他已经占据优势。
4. 有些人一旦被别人注视，会忽然将视线移开，这些人大体上都怀有自卑感，或有相形见绌的感受。
5. 有些人只对异性看了一眼，就故意收回视线，表明他(她)对异性的欲求其实很强。
6. 虽然想看对方，却总是装出东张西望的样子，这表明其实对对方具有强烈的关怀，而且还不想让对方知道自己的本意。
7. 翻着眼皮仰视对方的人，无疑是表示怀有尊敬或信赖对方的意思。
8. 将视线降落下来注视对方，表示有意对对方保持自己的威严。
9. 无法将视线集中在对方身上，很快地收回自己的视线的人，大多属于性格内向者。

10.眼球朝左右活动得很厉害,这表示他还在展开频繁的思考活动。

11.尽量开拓视野,或者视线的方向变化得十分厉害,这种人大体上都怀有某种不安和警戒之心。

12.在谈话进行中,忽然将视线垂下,这表示他正陷入自己的思想世界里,意即正在从事缜密的思考活动。

13.视线不但活动得很激烈,而且很有规则,这表示思考活动正在进行。



心灵透视魔法 5
凭手足动作透视对方心灵

倘若一个人的心理现象很容易从表情或眼睛里流露出来,那么,我们只要把脸部隐藏起来,或者努力抑制表情的变化,不就行了吗? 事实上,一个人的心理状态,即使没有从脸上显露出来,那也一定会在手足的动作里让人一览无遗的。

兴高采烈的时候,一般人不但脸色和悦,笑容满面,甚至还会高喊"成功",那种手舞足蹈和喜悦之情会从全身展示出来。遇到紧张的时候,人会立刻觉得脸上的肌肉在抽搐,而且连肢体动作都会不方便。

精神病患者的心理状态清晰地表现在行为中。



在比赛棒球的时候,选手偶尔有相当紧张的情形,如果将自己内心的紧张表露出来,马上就会被对手发

觉。有些没有经验的选手，即使设法控制自己的紧张情绪，也还是会情不自禁地把内心的不安定在手足的活动中表露无遗。

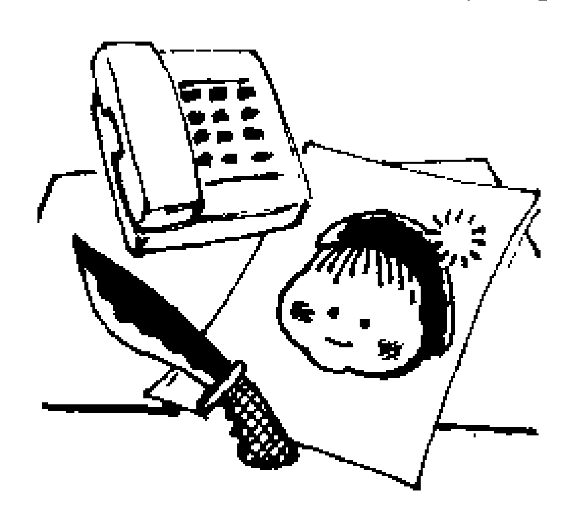
对于棒球选手们来说，如果能在无意识中控制内心的活动状况，使之不从手足中表现出来，那确实不是一件很容易的事。那些精神病院里的焦躁病患者，在兴高采烈的时候，会来回走动，甚至于舞足蹈起来。这种状态在精神病理学上叫作狂躁症。患者的心理状态，也如同透视的玻璃一样，可从手足的活动中表现出来。

其实，这种现象也并非一定限于精神病者，我们有时也会一面打电话，一面下意识地在纸条上速写起来。再仔细看看刚才速写的东西，都是些莫名其妙的文字或图形。

在无意识中表现出深层心灵

有一部法国电影中有这样的情节。有一个杀人犯，在自己的房间里打完电话后出去了。警察搜索犯人房间时，在电话旁边的纸条上发现了一幅图画，图上是一个小女孩的脸。这图画被带回警局研究，结果发现这图画中的小女孩是犯人年轻时代就已离开的情妇所生的孩子。警察就从这个线索开始搜查，最终寻获了犯人的足迹。

虽然，当天跟犯人通电话的对方跟这位小女孩没有一点儿关系，但是在犯人的心里却一直浮现那个难忘的孩子的形象。



此外，有人会一面打电话，一面用手敲打电话台，这是因为他的思考或意识正在激烈活动中。用言语

难以表达自己的心情，所以才会借助手足来补充表达。有人在大庭广众前演讲时，在心情激昂、兴高采烈之际，常会很自然地手足活动起来，或者抚弄麦克风的架柱。有人在说外语的时候，当意思表达得不够顺畅时，总会不断指手画脚，希望能顺利地传达自己的意思。

由此可见，在内心深处激荡的思考活动、意识活动和无意识活动，都可能通过手足的活动显露出来。

人类的深层心灵固然会从手足之中流露出来，大脑皮质的运动范围，常常也会表现在手与脸部之间，这是大脑皮质最宽阔的运动领域。因此，手也是表现感情的重要器官。



支架胳臂是拒绝姿势

这里，我们不妨列举一下平时最常见的手足动作，以便于随后分析这些动作的心理状态。首先谈到的是交臂动作，这是架着胳臂的动作。这种行为有保护心脏的意思，心脏是人类最重要的内脏之一，同时，也有拒绝或否决的情绪在内。此外，因为对方看不见自己的手掌，也不知道自己的掌心里是否藏有武器。这种姿态除了表示拒绝对方的意思之外，在必要的情况下，也可以立刻改成进攻性的姿势。即使此时自己手无寸铁，但只要将弯曲的手向外一推，就能立刻攻击对方。

对于有演讲经验的人来说，当他发现听众里有人架着胳臂的样子时，就会非常担忧，因为这是表示无法接受他的演讲的意思，至少含有拒绝的意思。在一个团体里，我们也经常会发现年轻职员一面架着胳臂看着主管或长辈，一面在讨论问题，这种态度不但给人留





下傲慢的印象，而且还表示有拒绝接受别人意见的意思。

然而，最近的年轻人常常会摆出交臂的姿势，他们的动作应该含有新的意思在内，那就是自怨自怜的心理，这是战后年轻一代的特征，他们以寻找自己的兴趣和嗜好为主要的生活目标。他们把生活的重点放在对自我的关心上，所以，这群年轻人往往架着胳臂，目的在于爱惜自己、怜惜自己，并非要拒绝他人。换言之，他们交臂的动作主要在于展示一种全新的生活方式。

至于女性们的交臂动作，我们平日难得一见，所以，我觉得对于女性来说，这种动作并没有表示否决或拒绝的意思。当然，女性们也懂得用手的动作来表示拒绝这种深层的心理意味。例如在办公室里，我们可以发现女性摆出弯臂的姿势，其实，这种动作和男人们架着胳臂表示同样的心理意味，这就是用手臂筑成围墙，以此拒绝对方。



此外，我们还可以用其他手部动作，来表现拒绝或防卫的心理意义。例如一个独身女郎住在公寓房间里，有时候难免会碰到推销员来访问，这时候，任何单身女郎即使打开房门，也不会贸然任由外面的推销员闯进来，她们通常会伸出手掌，表示拒绝对方进来的意思。本来，一个人伸出手来，手心朝外，让对方看清楚自己的手心，其目的不外乎表示相当强硬的拒绝意义。

思考的时候也会活动手臂

我们最常看见的手部动作，恐怕就是用手摸头的情形，其实，这种动作是强调一个人正在专注思考事情的意思。当人聚精会神地在沉思时，偶尔也会摆动自己的手臂。当然也有人用手敲敲自己的头，或搔一下头发，或者双掌互相揉搓。日本著名侦探小说家横沟正史曾经提到一位私家侦探，当他在推敲问题的时候，一定会不断地搔弄自己的头发。

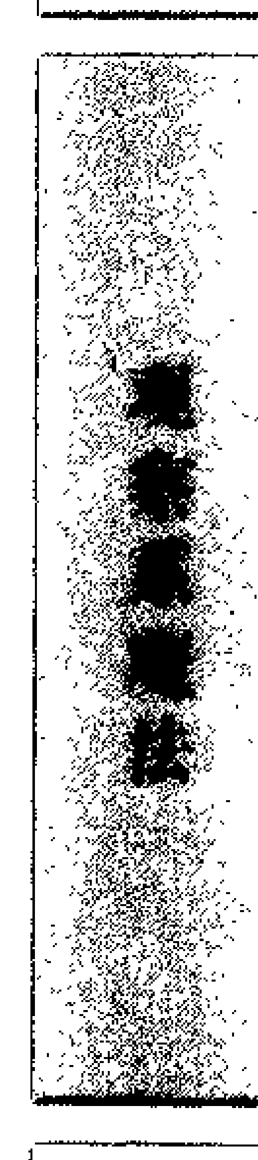
当思考的速度加快的时候，手的动作也会急速起来，手的动作与思考的速度成正比例，当脑海里浮现新的构想时，用手抚摸头的次数就会相应增加。

有些人即使陷入相同的思考情境里，也不会用手去摸头，他们喜欢用手支着头。有人认为不用手部动作，就会影响思考的准确性，甚至思考的集中度也会变低。

此外，也有人习惯以拳头击掌，或者故意把手指弯曲得啪啪响，这种人，大部分对于自己的体力精力充满了自信，所以，他们故意把手指弄得很响，目的在于威吓对方，不过，这种时候，他们头脑里的思考活动经常并不是很激烈。

结果，在这种情况下，他们仍然威吓到了对方。其实，如果使用说理的方式，他们完全可能轻易使对方屈服，相反，在他们采取这样的手段时，如果对方也掀起同样的感情，常常会把事态扩大，以致于使双方陷入难以收拾的尴尬局面。

此外常常能在女性身上看见一种动作，那就是她一说起“我”这





个字，就会用手指着自己的胸膛，这种动作表示她并没有自信，缺乏真实感，所以要用手指着自己，借此确认自己的存在，并使对方接受自己的意见。那些最女性化的男人也常常会使用这种动作。

足的动作比手的动作要纯

显然，足的动作比起手部动作少些。下半身的动作，未免太不显著，何况，足的表情到底比手要简单得多，当一个人的情绪异常激昂时，足的摇摆反而很单调，而且只能表现足底的踢踏之声和足部飞扬的动作。踏足可以产生节奏，并使身体摇动，因此，足也是人类感情的指针。

架着双足的动作，颇能显示人际关系的某种特征。推销员在星期天走访家庭的时候，往往特别注意一对夫妇双足交叉的动作，因为人常常会做些双足交叉的姿势，如果夫妻间的某方先行交叉自己的足，即可表示他（她）在家庭里所占地位的优势。倘若妻子先行出现双足交叉的动作，那就表示妻子在家庭里占有十分优势的地位，这时候，如果推销员能把目标放在妻子身上，那大概能有90%以上的成功率了。相反，如果丈夫先表现双足交叉的动作，这就是以丈夫占优势的家庭。

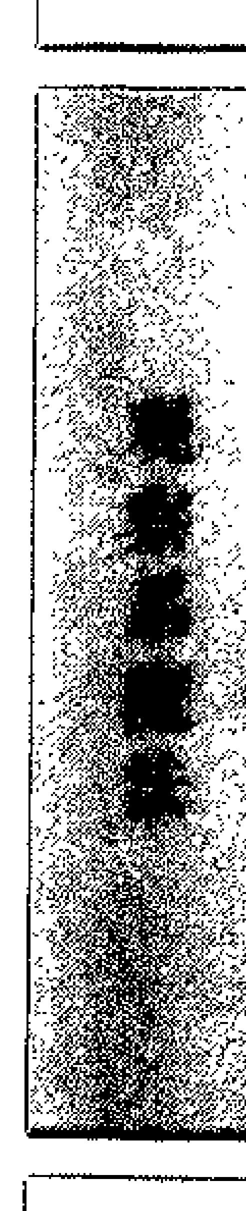

权力显然掌握在这位女士手里。

以此类推，公司里的长幼序列，或者师徒关系的情况，都能很明显地表现出来。此外，我们也可由双足交叉的姿势看出当事人的性格，有些人

大大方方地把双足一跷，那表示他充满着信心，倘若发现他用单足很拘谨地架在另一足的边缘之上，这表示他没有太大的自信，甚至怀有不安之感。

【根据手足动作透视对方心灵的魔法心要】

1. 交臂的姿势表示保护自己的意思，这种动作也可以表示随时反击的意思。
2. 交臂(架着胳臂)的姿势象征着一个人桀骜不逊的态度。
3. 年轻一代架着胳臂的意思往往有表现以自我为中心的意思。
4. 女性弯曲着手臂是拒绝对方的意思。
5. 伸手让对方看见自己的掌心有强烈拒绝的意思。
6. 举手敲自己的脑袋或用手摸自己头顶，表示正在思考。
7. 摸头的手震动得很厉害，表示在全心全力思考。
8. 用双手支撑着下腭的动作，大多数的情况表示正在思考的茫然状态中。
9. 用拳头击手掌，或者把手指折得啪啪作响，表示要威胁对方，而不是在进行思考的活动。
10. 女性指着自己的胸膛，这是因为感到别人对自己的存在没有引起注意，也有表示自我中心主义的意思。
11. 交谈进行中，先行交叉着双足的人，即表示占据了优势地位的意思。
12. 大大方方地交叉着双足，表示对任何事情都满怀信心。
13. 交叉双足的幅度很小，是表示心底怀有某种不安的因素。



心灵透视魔法 6

凭癖好透视对方心灵

世界上每一个人都有各种嗜好或习惯，有人在说话的时候频频用手擦自己的嘴巴。有人惯于吸烟后，紧咬自己的嘴巴，也有人有胡乱摇摆身体的习惯。总之，嗜好的种类形形色色，每个人都有自己的特殊癖性。

我们利用科学的手法来探讨各种嗜好，就可从各人的嗜好里，了解对方在无意识的情况下所隐藏的事实。心理学家弗洛伊德是最先利用这种科学方法的人。诚然，有些人会很明白地表现某种癖好，落在弗洛伊德的眼里，能很敏感地洞御对方潜意识的心理状态，所以，弗洛伊德被称为透视心灵魔法的创始人。在他的著作里，曾经列举了许多实例，其中有些是关于他的弟子菲斯达牧师的，从他的学生那些奇妙的癖好中他发现学生本人都不曾注意到的内心烦恼。



某次，菲斯达发现一个学生很热心地倾听自己的传教，只是，这个学生不断用手指尖指着鼻孔，或摸一摸自己的脸颊。这种情形虽然是很常见的嗜好之一，不过，菲斯达却注意到这位学生的不同，只要一听到"性的诱惑"之类的话题时，这种癖性就会在他身上出现。结果，菲斯达等自己结束说教以后，就故意提到有关性的诱惑方面的话题，这时候，这位学生还是会用手指尖指着鼻孔，菲斯达就觉得这种癖性无疑表示他曾经在性方面有过烦恼。

几个月之后，这个学生为自己手淫的罪恶感而痛苦得彻夜难

眠。所以，他特地来向菲斯达牧师忏悔。后来，菲斯达牧师终于获得一个结论：这个学生手淫之后，手指沾有精液的臭味，这种臭味使他非常不舒服，时间一久，自然就成为一种嗜好。

根据弗洛伊德的解释，感情或欲望的被压抑程度愈深，那么，癖好也就更容易变成病态。最有代表性的例子，莫过于一位新婚妻子，每晚都在女佣人面前摔破十只杯子，否则就睡不着觉，这个反常的"睡眠仪式"是非常著名的例子。因为这位新婚妻子在洞房花烛夜时，性交不顺利，她竟以为女佣人发现了自己的这个秘密，于是，她就摔破杯子，代表自己失去处女膜的意思。这是因为心理受到压抑，而采用一些奇怪的嗜好来发泄。

对此，多湖辉举了一个他朋友的例子：

"我有一位朋友，当他一跟别人对坐的时候，就会很快地使劲儿揉搓双手，天长日久就成了一种癖习。虽然他的表情看起来十分平静，可是每当他开口说话的时候，就会揉搓手，双手都通红通红的。后来，我发觉这是一种对人畏惧的表现症状，因为他在孩童时代，有一次，被父亲在大庭广众之下斥责过，所以这以后，每当他在大众面前露面时，就会突然显得极度不安和紧张。"



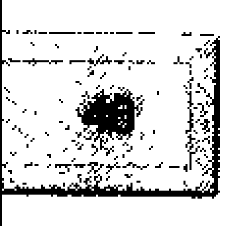
癖性隐藏了性饥渴、敌意反抗等心理

心理学大师弗洛伊德对于病态的嗜好研究得非常彻底，所以，他能用很清晰明朗的形式，将压抑的深层心灵解剖出来让人观察，为的是让大家明白这种嗜好的真相，同时指出隐藏在他们潜意识里的奥秘。

虽然，也许我们不能发现别人的感情或欲望，但是，这些欲求和感情却总是要以某种形式表现出来。这些表现行为会不知不觉地演化成为一种习惯，甚至被固定下来。每种癖性都有其本人独具的表现形态，经过许多次的表现以后，自然会成为固定化的行为，这就是癖性。

有人通常会以皱眉来表示不愉快的感情，屡次皱紧眉头会自然而然地成为一种习惯，双眉之间的皱纹也会深起来。皱眉成了癖性，只要令人一看见这种癖性，就会立刻明白对方的不愉快，了解到对方的精神生活。

此外，对我们来说，如果养成了癖性，那无异是确立了某种感情表露的形式，也等于一道顺畅的通风口被建立了。这样精神的平衡得到保持，同时又获得情绪的安宁，所以，癖性对我们来说未尝没有优点。



当然，同样的癖性也不一定会含有很深刻的意义。例如推销员常常会出现指手画脚的动作，这是在无意识下养成的癖性。此外，因为职业或社会地位的不同，长年累月以后，也有人会在无形中养成某种适合身份的习性。

欲求不满与内心的矛盾，都是日常生活里的负面心理，它们无法直接表现出来，才以另一种形式固定下来。这些心理会妨害表现行为，但在形成以前，也需要相当的时间来培养，所以这些癖性，当然会表现出不少鲜明的深层心灵的现象。

比如用力握紧水管的出口，这样可以制止水流，不过，这也会形成逆流的现象，一般人都不太去注意这一点，结果里面的水从管子的裂缝中喷射出来。人类的感情也如同水从管道的出口流出来，如

果直接表现出来，当然不会有什么麻烦，反之，如果用力压抑着感情，内心里的情绪将不得不采取其他奇异的表现方式。于是，癖性里含有性的需求、敌意、反抗心理，以及反社会的种种欲求。

癖性如何表现

当自己的感情或欲求受到压制的时候，癖性就会比较容易显示出来。关于这一点，美国的心理学者举行过一种偷窥实验，可以作为很明确的证据。

这种实验就是将许多困难的问题交给被验者，而且将答案也放在他们面前，并说："你们不能偷看答案。"接着，主试者就离开考场。当然，主试者也利用某种特殊的方法，暗中观察受试者的行为。

他们事先把受试者分成两组，一组是偷看答案，另一组是老实回答问题。结果发现一种很有趣的现象，那就是很多受试者都纷纷表现出玩手指、咬手指和挖指甲的癖习，而且在老实回答的那一组里，表现此类动作的人要更多，而作弊那一组里却仅占48%而已。至于用手搔搔头发，或用手指挖鼻孔等举动，老实组的表现率比作弊组多出将近两倍。

由此可知，有些人想竭力压抑内心想要偷看答案的欲求，他们一面谴责自己，一面也在无意中表露了各种不同的癖性。癖性虽然是各人独具的嗜好，但是，有时候具有相同的表现形式。我们在考场里，时常可以发现考生正在苦思冥想的情形，或东张西望，或搔摸头发以及挖指甲等。如果分析这些常见的癖性，那么，在日常的人际关系里，这些癖性都会被当作洞悉对方心理秘密的重要武器。



不过，这里最值得注意的是，在某种情况下，那些癖性也会有不表现出来的时候，我就知道一位女孩子，一向很怕羞，所以，一旦碰到怕羞的情况时，她就会忍不住咬着手指，可是，当她母亲站在她身边时，她就害怕这种癖性给母亲看见。因为，每当她把手指放在嘴唇上时，她的母亲就会突然制止她。

多湖辉曾经访问某家大公司，在会客室里正跟一位职员谈话，后面走进来一位主管，这位职员突然中断了刚才一直在表现的癖性。当然，这倒不是因为他害怕受到主管的指责，而是当一个人要面对比自己更强大的人时，多数人都不大会表现出自己的癖性。

用手遮住嘴巴的女性有意吸引对方

不妨再列举几个最常碰到的癖性，来透视对方的深层心灵。例如喜欢搔弄头发的人，基本上是属于有些神经质的。碰到问题时，他们都会呈现出敏感的性格特征。这种人是任性的，会不断谈到自己的事，一旦发现别人对自己有什么批评，会很仔细地去打听，当话题转移时，这种癖性仍会表露出来。

此外，我们也常常碰见有人喜欢搔耳根。他会一面跟人谈话，一面不断用手指搔耳根，虽然样子不太雅观，但根据行为语言的解释，这是表示拦阻对方谈话的意思。

在校读书的时候，我们常常有先举手后发言的习惯，一旦成为癖性之后，就常常会想要举手，却因



为不能举手，就把这种习惯演化为搔耳根的姿势。因为不能常常用手打断对方，心里却希望对方中断讲话，于是用手抓耳根，也能过过瘾。

其次，我们再谈嘴巴的问题。如果要征求职业女性的意见，请她们列举女性所讨厌的癖性时，一定会有许多女性说："咬铅笔的习惯，太不雅观了"，"用嘴巴咬指甲，真令人恶心"，"把香烟放在烟灰缸里之后，还不断用舌头舔嘴唇，太不像话了"，"嘴里不停地嚼着口香糖，让人受不了"。总之，这些动作都是未成熟男性的特征。

心理学大师弗洛伊德指出，人类性欲的成熟顺序，通常由嘴唇经过肛门而后到性器官，在这种发展过程中，如果因为某种原因而成熟被迫终止的话，那么，即使到了成人阶段，这种未成熟的性格也依然会保留下来的。很多女性，把这一类男人看作孩子气很重的人，在她们潜意识里对这类男人没有什么好感。

此外，有人爱用手掌蒙住嘴巴，这种人大多数属于内向和胆怯型，他们对于社会的要求颇能顺从，服服帖帖，尤其在笑的时候，喜欢用手遮盖牙齿，这种人十分具有适应社会需求的倾向。美国有些心理学家评论卡特总统，因为自己的牙齿排列整齐，意识里就希望别人看见自己露着雪白牙齿的笑容，这是权力欲望很强的证据。相反，那些喜欢遮盖自己嘴巴的人，似乎有着相反的性格。

女性的情况跟男人不同，因为大家把嘴巴小看成女人审美的主体条件，所以，一般女人都不愿意开怀大笑，从童年时代开始，女性就在被训练要尽量养成这方面的习惯。常见女人会无故用手遮盖自己的嘴巴，这可以说是女性共有的癖好。不过，其中也有些女性在谈



话的时候，常常想要遮住嘴巴，这是极端女性化的女人。她们意在表示自己是一位品行端庄的好女人，或者，她们内心里有一种想要吸引对方的欲求。

美国总统与日本首相的共同癖性

我们在表情那一章里谈到，凡是在脸上表现出来的癖性，例如脸上震动、眨眼、皱眉等，都是长期的欲求不满足而带来的习惯化举动，如果在工作场所里经常发现这些癖性，那我们几乎可以判断这个职业环境非常恶劣，同时也可以表示职员之中弥漫着不满和抱怨的情绪，这些表情都是怨恨累积的证据。

当美国的尼克松总统被水门事件搞得焦头烂额时，他的面颊、大腮以及脸上的其他部分，出现了好像被磨擦过一样的深刻痕迹，这是自然的心理现象。虽然他是自信心很强的人，但当他的弱点被人揭发出来时，才发现自己原来也是如此脆弱，结果许多苦痛不由自主地表现出来了。

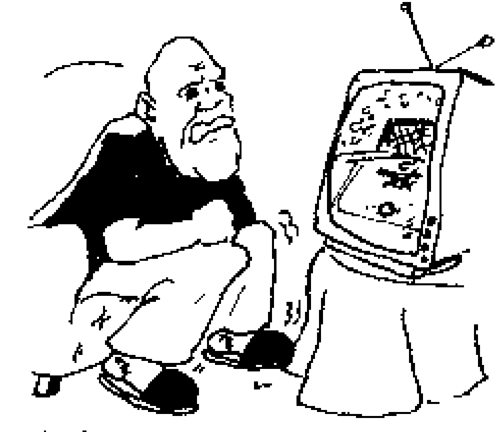
差不多与尼克松的水门事件同一个时期，因为金脉事件，日本的田中角荣也陷入痛苦的挣扎里。那时候，大家都能发现田中首相的脸上常常有汗水的痕迹，这种面部特征已经成为田中首相的标志。事实上，他也跟尼克松脸上的痕迹一样，无意识地表露了个人的弱点被人揭穿后的癖性。

跟用手托腮一样，脸上的凹处也有呈现欲求不满足的意思，两者均属于深层心灵的标记。

如果有人将眼光垂落到下半身，我们也可以发现各种癖习。当

我们在电视上看见职业棒球赛时，自然可以发现很有趣的癖习。电视的画面把球员的表情反映出来，有些选手因为注意比赛的经过，会目不转睛地看着锦标，同时，他们的下半身会抖动得很厉害。这是选手在战栗不安之中表现出来的癖习。日本读卖棒球队的前任教练川上哲治，就是以此著名的人。其实，每当比赛紧迫时，不少选手们都会出现这种癖习。

根据精神与身体医学报道说，“如果反复给身体某个部分施加微小的刺激，这种刺激会透过神经中枢直达脑部，精神会因此显得舒畅。那么，从这一点来说，这种战栗摇晃，其实是表示正在努力解除紧张感。”



球赛的紧张程度有时候和观众的下半身抖动程度成正比

有些年轻的棒球选手虽然坐在场外休息，双足亦是不断地交叉然后解开，反复如此，尤其在将出场的时候，这些都是心情不安定的表现。

如果女性具有这种癖性时，那就有着性方面的意味。如果她对某位男人表示强烈的关心，也会有上述动作。裙边震荡，腰部出现微妙的摇晃，这些都是女性怀有某种欲求时的癖习。



【根据癖性透视对方心灵的魔法心要】

1. 搔弄头发是一种神经质的癖习，一旦涉及自己的话题时，他们马上会显得特别敏感。
2. 一面说话，一面拉着头发的女性，基本上是很任性的女人。

3.在交谈中搔耳根,表示要拦阻对方说话的意思。

4.喜欢咬铅笔、咬指甲或嚼香烟的男性,在性方面尚未成熟。

5.有隐藏自己嘴巴癖习的人,是胆怯而又想顺应社会要求的类型。

6.说话时常常用手掩住自己嘴巴的女人,有意要吸引对方。

7.欲求不满足的人常常会有脸部微微震动、眨眼和皱眉等症状。

8.脸上有似乎被磨擦过的痕迹,是非常自信的人发现了自己的弱点。

9.托腮成癖的人是要掩盖自己的弱点。

10.不断的摇晃是焦灼的一种表现,是为了解除紧张而表现出来的动作。

11.双足不断交叉后又解开,表示心情不稳定。

12.如果女性具有类似第十一项的癖习时,则表示她对某位男性怀有强烈的好感。

心灵透视魔法 7
凭衣着透视对方心灵

日本南部某所大学里,曾有一位外国教授规定不允许奇装异服的女学生走进自己的课堂,结果引起很大的争议。许多女学生群起反对,大家一致认为服装是人类个性的表现,更何况,人们平日所见的服装的种类,真是琳琅满目,多姿多彩。

以过去的观点来看,如果某人穿着极其讲究,或者衣服的质料很值钱,这代表着对方的社会地位和经济状况在上等。不论现代或古代,由于职业的不同,服装也会随之不同。此外,衣服的色彩和格

调，因为年龄不同而有所区别。通常，年轻人喜欢穿轻爽明快的服饰，上了年纪之后，就会偏爱色调比较暗淡的衣服。

总之，服装可以代表某人在社会上的地位、身份或所属的职业性质。同样的，我们也可从对方的衣服色彩、格调以及跟年龄有关的其他条件，来深入研究对方内在的心理现象和性格特质。

但是，最近的十多年来，情况变得复杂了很多，出现了许多不同于以往的打扮。有一个人在某家出版社担任总编辑，倘若陌生人看见他的打扮，一定会误认为他是从事导演之类的文艺工作者，因为他平时总喜欢穿上华美的西装，结一条鲜红色的领带。这种情况跟以前不同，我们不太可能从服装来推测对方的职业。而且，在某种情况之下，凭服饰也难以推测对方的职业与经济能力。

不过，从穿衣服的心理观点来说，服饰仍然能够充分发挥自己的个性。事实上，一个人的穿着，往往可以直接展示他的内心特质。在大学里，虽然男女学生的数目很多，但是，他们平时没有一个人肯穿学生制服，每个人都要穿上自己喜欢的衣服，以此充分展示自己的个性。

俗话说："服装是人类的第二皮肤。"由此可见，服装能比较正确地表现主人的性格与心理状态。笔者最近搜集到了不少关于学生心理状态与穿着的资料，经过分析和整理，又从学生们的自我介绍中，果然发现两者有非常多的互相吻合之处。

人类本来是赤裸行走的，后来，为了要隐藏自己的"庐山真面目"，才开始穿上衣服。大家却不曾料到，自己所喜爱的衣服，色彩、质料和格调的配合，反而把自己一览无余地呈露出来。每个人所选购的衣服，穿在身上虽能掩盖自己的肉体，却使自己的心理状态坦



露无遗。

由此看来，衣服是人身体的一部分，它跟穿着者本人是一刻也不能分开的。有人干脆把衣服视为自己身体的一部分，这种观点并不过分。在这种情况之下，无异将真正的自我或内在的特质，呈现在外面给他人观赏。这种情况在心理学上叫作“延展自我”。根据“延展自我”理论的解释，服饰打扮，把每个人的内心赤裸裸地坦露出来了。

卡特总统的斜纹布

如果要从观察服装中来透视对方的深层心灵，应该要注意些什么地方呢？



人们通常可以在大街小巷中，发现各种身着奇装异服的人，其实，我们非常容易透视这些人的深层心灵，也能从对方的社会地位以及面临的场合中探测到对方的心理活动。

例如美国的卡特总统平时喜欢挂戴一条斜纹布，甚至他在白宫的阁僚会议里也挂着一条斜纹布。其实，这条斜纹布也是一种服装，它代表性别、年龄、阶级和职业的意义。也许卡特总统的意思是认为美国总统乃是所有人士的朋友，所以特地用这条斜纹布来表示这个意义。这也许是根据身体即语言这项理论而来的。

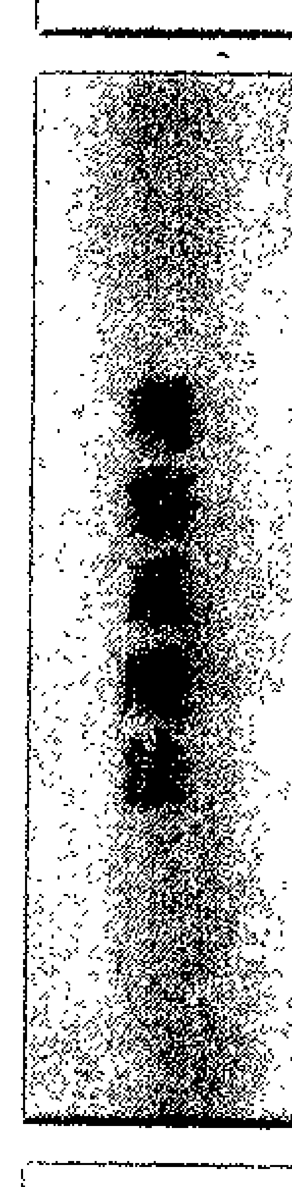
不过，以透视心灵魔法的观点来看，这种衣着在表面上是否定自己是一个特殊的人物，它含有要完成某种政治意图的心思和强烈的自信心。

一部美国电影，里面的人物都穿着饰有青带条的服装，其实，日本也有人穿同样的服装，如国会议员和中小企业的经营者。这种一

致性绝不是偶然的。他们怀有一种要使自己尽量强大的心理，这层意思展示在服装上面，就是一种自我显示。

青跟红是完全相反的两种颜色，青色是表示安定的颜色，所以，制服上配挂粗大的青色条纹，无疑表示强烈的自我显示欲望，同时也希望显示自己在社会上拥有相当稳定的地位。同时，他们内心深处也有不安全感，深怕自己的地位受到威胁。

虽然，并不是所有的国会议员或经营者都喜欢穿着配有青色粗装条纹的衣服，不过，那些喜欢穿这种衣服的人，都是深具豪杰风度，同时内心也很脆弱的人。



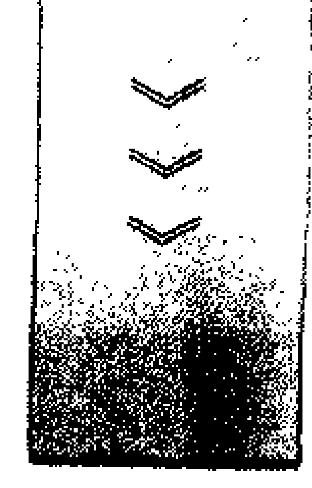
华丽与朴素的服装能表示出的心理状况

在大庭广众之中可以发现某些人，总是穿着引人注目的华美服饰，要透视他们的深层心灵是很容易的。

如前所述，喜欢穿着华美服装的人，本人往往怀有很强烈的自我表现欲。但是，倘若衣裳华美的情状超过了限度，那就变成了引人侧目的奇装异服了。一般说来，那些爱穿这类衣裳的人，虽然怀有极强的自我表现欲，同时，也常常具有某种容易歇斯底里的性格。而且，这种人对金钱的欲望特别强烈。

另外，也有些人喜欢打本色的领带或用本色的物品，这类人的自我意识很强，说得好听些，这种人很有前途，很容易脱颖而出，是属于出类拔萃的一种类型。

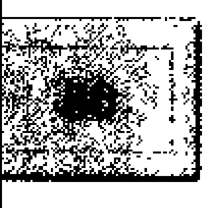
另一种人衣着朴素，不爱穿华美的衣服，这种人属于体制顺应型，或者说通常都是缺乏自我意识的人。不过，其中也有人非常讲究



某部分的打扮，比如非常懂得佩戴领带或穿袜子等，这种人也属于体制顺应型，他们在某方面能够十分坚持自己的主张，是颇有个性的类型。

不过，也有人对这一点持不同的解释，说这种人重视某部分的打扮，无非是要掩饰自己容貌上的某些缺点。例如，有些女性对于自己的容貌缺乏信心，怀疑自己没有吸引男性的能力，所以才喜欢穿超短迷你裙。甚至有些男性秃头秃得很厉害，就故意穿上豪华的鞋袜，借以展示自己的优点。凡属这种类型的人，对于自己的弱点，都满怀着一种冲突与矛盾的心理。

还有一种现象，也跟服装的关系非常密切，那就是流行现象与人类的心理活动之间的关联。法国启蒙思想家波特尔讥笑流行是"三心两意的讨厌女神"，倘若有人能轻易地被这位女神引诱的话，那是因为他做事太欠考虑了。



通常，女性更加注意社会上的流行现象，而且也比较易于跟随流行的变化和趋势，这应该说是女性特有的嗜好，心理学称它为同调行为(Conformity)。近年来，男性中也不乏乐于追随流行的人，这是很引人注目的现象。

大体上说，追随流行的人都应该属于体制顺应型，同时对于自己缺乏信心。追逐潮流，就是希望别人尊重自己的威望或威严，也是弥补自卑感的表现。

要特别注意服装嗜好的突变

不过，也有一种人完全不理会自己的嗜好，而专心追随社会上



有时衣着是用来转移视线的

的流行情况。可惜，这种人在心底里常常会有某种孤独感，情绪也会显得非常不安。

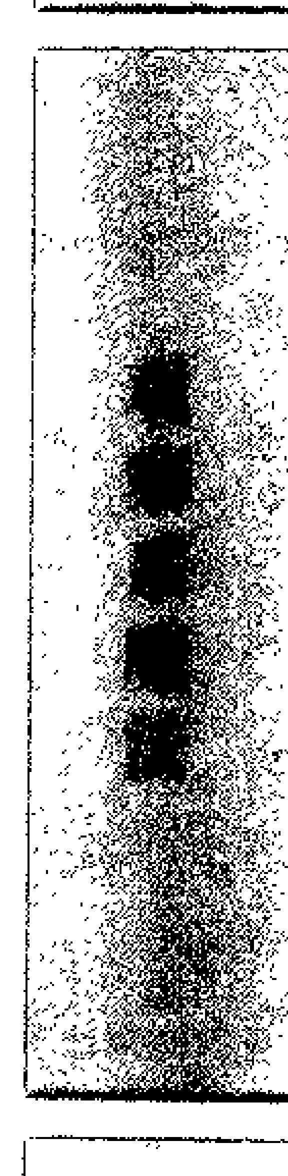
相反的，也有一种人对于流行的状况毫不关心，这种人的个性十分强硬。另外也有不少人会因为某种矛盾与冲突，而把自己关在一个小天地里，认为倘若跟别人采取同调化的行为，就无异于失去了自我，他们内心始终怀有不安。跟这些人工作或游玩时，即使碰到很微小的事情，他们也会开口以自我为中心，结果常常导致无味的龃龉。

另外还有站在两者中间的一种人，他们适度地追逐流行，选择适合自己的部分来用。显然，这一类人现在正愈来愈多。总之，这一类人能够很适度地坚持自己的主张，而不致于完全地盲从流行。

谈到从服装透视深层心灵状态，最后还有一个很重要的观点，那就是要参考一下服装的变化情形。当然，服装会有不同的式样、格调，在某种场合下人们必须要穿戴某种服装，由于场合的种类繁多，人需要花些精力来考虑。

有时候，有些人因为情况不同而改变嗜好，甚至穿上完全没有选择过的服装，这种人明显是因为情绪不安所致。或者说，他们有意想要脱离单调的工作，想要试着过变化繁多的生活，所以说，这是在表示一种逃避现实的愿望。

平时，总有些人喜欢穿戴格调固定的衣服，但是，有些时候，他们会突然改穿完全不同于平日的服装。例如有一位职员素日都穿固定式样与格调的西装，但有一天，他却忽然改穿了潇洒的夹克、鲜艳





的长裤，甚至也改换完全不同颜色的领带来上班，引起同事们的好奇：他今天有什么不对吗？不管从表象或精神方面说，这种人的内心必然受到了某种刺激，使他在想法上发生了若干变化，所以，他们的深层心灵通常都会怀有某种新的意思。

【根据服装透视对方心灵的魔法心要】

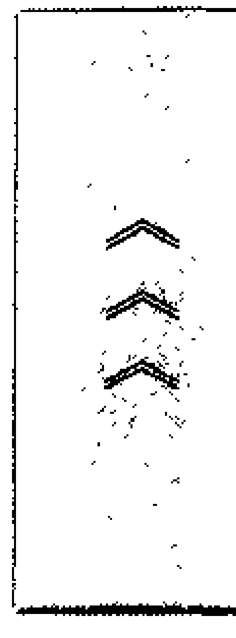
1. 穿着违反社会习俗的服装是怀有强烈优越感的表现。
2. 穿大号尺寸服装的人，自我显示欲望很强。
3. 喜穿青色直纹条服装的男人，对于目前的地位会深感不安，大部分都是精神很脆弱的人。
4. 非常爱穿华美衣服的人，同时具有强烈的自我显示欲和金钱欲，以及歇斯底里的性格。

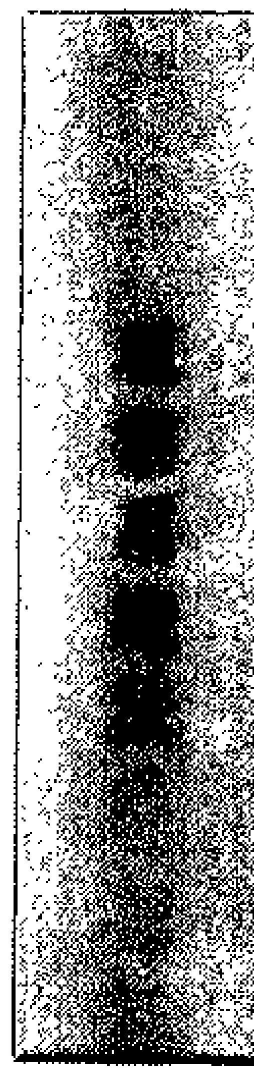


5. 有人喜欢华丽的本色领带，也有人不爱打领带，这种人的自我意识都很强。
6. 爱穿朴实无华的服装的人属于体制顺应型，或者缺乏自主性。
7. 穿着朴实，但只对某部分的打扮非常讲究，这种人虽然也属于体制顺应型，但却很有自我主张。
8. 对于社会上的流行情势非常敏感的人，属于体制顺应型，这种人缺乏自信心，总要借流行的样式来掩饰自己的弱点
9. 完全不在乎自己的嗜好而沉迷于如何追求流行的人，很孤独而且情绪也很不安定。
10. 对流行漠不关心的人个性很强，同时也怀有某种冲突与矛盾的心理症结，缺乏协调性。

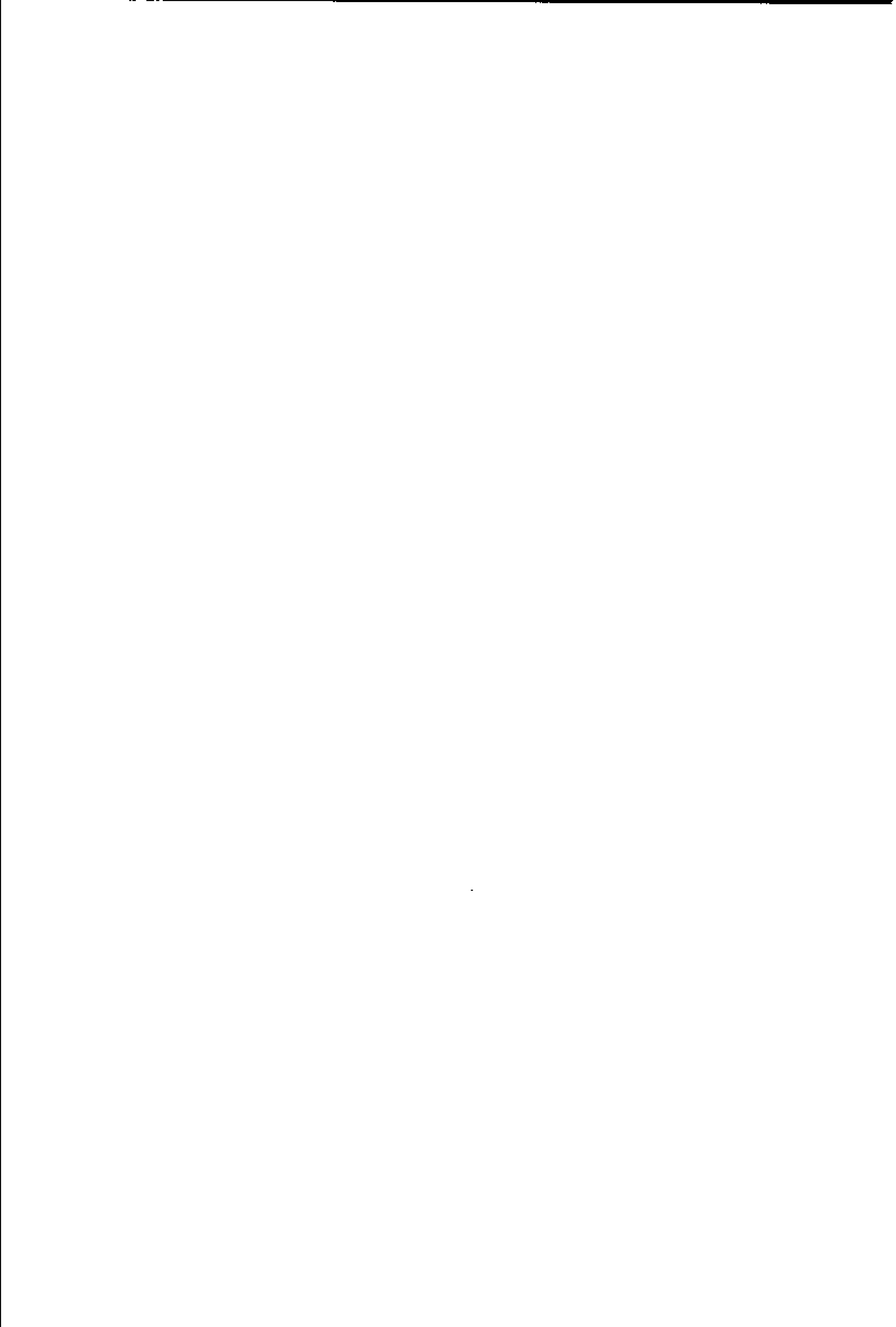
11.有时候突然改变自己服装嗜好的人,情绪很不稳定,逃避现实的愿望很强烈。

12.突然改变服装嗜好,表示他的心情发生了变化,所以,在大部分情形之下,这种人正怀有新的决心和构想。









语言系魔法



心灵透视魔法 8
凭话题透视对方心灵

通常认为在双方初次见面，或者碰到很熟悉的朋友时，只要从对方交谈的话题里，就可以完全明白其兴趣所在。事实上，人类的心理问题，倒不见得如此单纯，不是如此迅速就可以完全明了的。当然，谈话者聚精会神于当时的话题是很自然的现象。然而总有人对眼前的问题无动于衷，只在所有话题里胡扯一阵，这种情况之下，根本不需要应用透视心灵魔法了。因为这种人不会将自己的兴趣，直接流露在话题里面。反之，他们会完全改变姿态去注意另外的话题，这种人通常都是欲求不满足并且怀有极重的自卑感。因为，他们常将这些情绪在某一个话题里呈现出来。

在此，我们有充分的理由认为，可以通过话题试探到对方的深层心灵，一般来说，有两种方法：第一种是根据话题内容来推测对方

的心底奥秘，另一种是根据话题的展开方式来透视对方的深层心灵。

话题的种类形形色色，如果要明白对方的性格与气质，最容易着手的方式，就是观察话题与谈话者之间的相关状况。日本电视上有一个现场节目，专门谈论说话者本身及其关心的话题。同时谈话者的上半身被隐藏起来，摄影机只能从后面摄影，这样既可以提高视听者的关心度，也能使表演者很坦白露骨地说到性的问题。到后来，这个节目的导播披露，谈话者好像都很平静，他们能很坦然地说起自己在性方面的苦恼。

关于志愿演出的人员，节目制作人说："希望上台表演的人，几乎都是中年妇女，当我们前往搜集材料时，对方都说得很干脆坦白、大部分的人都会提到性生活方面的问题，同时畅谈好几小时有关多年以来的生活细节。"



据节目制作人说，中年女性最爱谈论自己，她们总有一种错觉，认为世界是以她们为中心转动的。这是自我意识的充分表现，这些人可说是任性的以自我为中心的人。一般说来，女人比男人的自我意识要强烈得多，从电视上的节目内容来看，那些演出者的表现也以女性最热烈、最激动。她们开口闭口说："我的孩子……"，总是把自己当作话题的中心，有些人即使长大成人，她们的话题也仍以自己身边的大小事情作为惟一的内容，这种人精神非常幼稚，她们谈话的内容以自己本身的问题为主，也会涉及到自己的家庭、工作以及与家庭相关的事情，至少在话题里常常出现的人物也同样是自己身边的人。

在女性的谈话当中，她们最常提到别人的风流韵事或丈夫的脾

气，这种情况也表示她们热爱对方到了十分炽烈的程度，甚至把这个男人看成自己的某种化身，她们谈论这个属于自己的男性的各种大小事情，也等于谈论她们自己一样。

话题重心以别人为主是支配欲的表现

有的人的话题涉及个人身边的琐事，或别人的隐私秘闻，甚至对方的一举一动或每一条花边新闻都捉住不放，彻彻底底地侵犯他人的领域。

这种行为，以女人最多，我们发现有许多女性总盼望把话题的重点，放在跟自己完全无关的人、名人、影星、歌星的花边新闻或者逸事方面，这表明她怀有支配的心理欲望，此外，也含有若干复杂的要素。日本的女性周刊杂志，通常都是以描述名人的私生活、花边新闻或风流韵事为主，这种杂志的存在完全围绕着"风花雪月"的主题，它依赖着女性读者的热情而存在。

日本有一种调查团体，他们常常携带小型录音机到各个社区中，偷听主妇们的谈话，然后将谈话的内容加以分析，发现谈话内容最主要的部分，名人绯闻逸事占60%，其次是孩子们的话题，自己丈夫的话题。总之，话题的大半都是以风闻的消息为主，也就是以捕风捉影的事情最多。

这些人过分沉迷于谈论名人或影星的风流韵事，往往很难结交到真正知心的朋友，这种人孤独而无聊。只要是关于别人的私事，即使对方跟自己并不熟悉，他们也非常热衷地去谈论，这是在表示自己的孤独和内心的空虚。例如生活在社区或村落里的家庭主妇们，



她们平时跟邻居也不见得来往得多么密切，如果她们跟熟悉的朋友见面，就喜欢扯上第三者的传闻。这是在女性之间最常发生的事情。

车子与性的话题

我们所关心和感兴趣的内容，不一定会从话题里直接表现出来，比如在复杂的社会机构里，人类压抑意识的情况会愈强烈，某些意识遭受压抑时，就会用另外的形式表现出来。关于话题也一样，话题的内容也会在无意中透露出谈话者的真正欲望所在。总之，只要知道了意识与话题之间的曲折关系，我们就可以从中透视对方的深层心灵。



例如，在当代日本年轻人的生活世界里，最关心的问题是车子。关于车子的杂志，也跟音乐杂志等娱乐消息一样畅销。年轻人谈论的话题，几乎都涉及到车子的行程距离、速度，马力以及载重量等。上世纪五十年代的美国社会，年轻男人也都开口闭口谈各厂家的新牌车子，这时候，女孩子最大的不满就是男孩子三句话离不开车子的话题，而仿佛不把话题的重心放在女孩子身上来，真是岂有此理！当时，有一家美国杂志社对于女孩子的不满和埋怨发表了以下的意见：

“你们也许不相信我的话，事实上，这些男孩子所以会拼命谈论车子的事，也无非在表示自己的生命有旺盛的精力。可惜，他们在女孩子面前，不敢提到此类的话题，所以，才会聚精会神在车子的问题上。因此，你们最好别作出不耐烦的表情，只要你们很认真很耐心地去倾听，就能够满足男人的自尊心。”

没想到车子与性的欲念竟会如此密切，这些都不是荒唐无稽的谬论。根据弗洛伊德心理学的观点，车子无疑是阳具的符号，也有人认为车子里面的空间，正是表示女性的阴道。如果根据这种观点推论，那么，现在有许多美国男女喜欢在车子里做爱，也应该是很自然的行为。

有些年轻人不大愿意公开谈论有关性的话题。但是，他们潜意识里热衷于谈论车子的问题，其中也有性心理上的相关性，那些滔滔不绝地谈论车子的人，必须承认他们对于性问题的关心也十分热烈。

这种情形正如女性们开口闭口谈论“恋”与“爱”的问题时所具有的心理一样。她们不好意思公开谈论性方面的问题，于是，只好就把这方面的愿望寄于“爱”与“恋”之类的故事里。有些年龄较大的女性们，不便谈及“恋”与“爱”的问题，其他人也许会以为她们没有了这种心理欲望，其实，在她们的内心深处却怀着一种无法满足的性欲需求。

跟心理活动不一致的不满内容

被压抑在内心里面的意愿不止于性方面的问题，对于工作方面的欲求不满足，也非常之多。关于这一点，一般人大都会采用发牢骚或埋怨的方式表示出来。我们从这些埋怨的种类里，也仍然能够获悉有关欲求不满足的性质。

当我们走进闹市的酒吧时，里面的顾客都以职员最多，我们常常可以听见他们对于工作环境的牢骚话以及对于人事方面的抱怨。我们会很奇怪：怎么谈来谈去都离不开牢骚呢？我们也可以据此发

现、人类在企业组织里，是何等的脆弱和空虚。有些人不断在发牢骚，他们却不曾注意到被压抑在内心的那股强烈不满的意识。

一位瑞典心理学家，曾经做过一种调查分析，研究人类泄露于表面上的不平与怨言，和他内心里的真正意识之间有何关联。这位心理学家曾跟两百位女性职员面谈过，结果发现若干女职员对目前的待遇不满，所以就对工作缺乏激情。其实，这只是表面上的现象，仔细打听之后，才知道她们根本就讨厌眼前的工作，这种不满无意中促使她们经常发出待遇不好的怨言。

由此可见，这种现象跟伊索寓言里的一篇故事完全相同。狐狸因吃不到葡萄，反而埋怨那是酸葡萄，故而怏怏离开。心理学有一种情况叫作"合理化"，就是说一个人常会不承认失败等不愉快的经验，也否认内心的自卑感，反而会设法找出适当的理由替自己辩护。有些职员或工厂员工，常常会借口埋怨待遇偏低，这种情形跟伊索寓言里的酸葡萄一样。他们为此无心工作下去，然而事实是他们早就不愿工作了。

当然许多职员们的牢骚或埋怨也不少是源于主管的问题，不过，在他们的话题里，也不乏合理化的因素在酝酿。平时，我们也曾听见有人说："因为那个科长娶了副社长的女儿，不然，他现在还不是照样被派到乡下去，那个家伙实在不是个很精明能干的人。"从表面上看，这个埋怨者对于自己的顶头上司非常不满意，其实，他却有一股极想要出人头地的欲望，这欲望像火焰一样燃烧着。

无奈，他自己却没有这份能力。于是，他就编出一套自我欺骗的逻辑，同时，为了使自己能够接受这一套道理，不得不去责备上司的无能（当然不是客观的判断），这也是一种合理化的现象。只要我们

透视这种想法，或明白话题的曲折性，那么，许多职员的内心秘密，就无疑会清晰地呈现在我们的面前。

年长的职员老喜欢回想当年

有时候，合理化的路走不通，或者又不能转到其他方面的话题上去，甚至碰到实际的对象站在眼前时，自己满肚子的牢骚与怨言不便发泄，表现出来必然会遭到极大的反抗，于是，不得不将这股不满的意识压抑下来。而这股不满的意识照样还是会以特殊的情况表现出来的。例如有人喜欢指桑骂槐，故意将内心的怨恨发泄在另一个人身上，或在开玩笑的时候倾吐自己的愤恨。当我们处在酒席或宴会的场合里，也会经常碰到有人喜欢把身边的小事当作话题，趁着三分醉意，以开玩笑的口吻，将别人痛骂一番。至于本人是否真正喝得酩酊大醉，那倒是其次的问题，不过，这时候他内心那股积累日久的不满，却可以趁机发泄出来。

因为这是一种开玩笑的方式，对方不会耿耿于怀，当然，说话者也有逃避责任的意思，因此有人认为这种指桑骂槐实在是很卑劣的手段。

一些话题成了发泄不满的出口。



常常可以听见许多不直接表现的怨言在街头巷尾传播，它们根本不采用愤愤不平的表达方式，却以自吹自擂的方式表示出来。我们在酒吧里也时常可以碰见老年职员们，专以年轻职员为谈话的对象，自吹自擂当年的



奋斗，那兴高采烈的样子，令人实在难以忍受。以透视心灵魔法的观点来看，这种吹嘘决不适合新时代的变化。不过，我们由此可见，谈话者本人必然陷入了不满的情境中，也许他们升官之路遭到了阻碍，或者根本无法适应职务的环境，于是他们都希望忘却现实，用往事来填补目前的境遇……

同样的，有些儿童因为母亲生下弟弟或妹妹、令自己不能充分享受母爱，晚上还会发生尿床的现象。

如果根据弗洛伊德的观点，这是一种退化现象。面前的情况如此残酷，所以，他们就用变化着的表情来谈话，我们很容易发现对方的内心其实正潜伏着一股无药可救的不满。

不能忽视语无伦次的话题

一个人潜在的欲望不但隐藏在话题里，对于话题的展开方式，也应该特别注意。在谈话的时候，最令人讨厌的，就是会议席上有人竟不顾别人的交谈，突然把毫不相干的话题插进来。例如有一位女秘书曾经大倒苦水，她的顶头上司是一个独裁者。有一次，公司正在举行仓库业务讨论会，在谈话进行中，他忽然心血来潮地说："你们明天的会不要开了，我明天要去打高尔夫球。"这是一个代表性的例子。

这些人的支配欲和自我显示欲都特别强，他们根本不把对方的存在看在眼里，而完全摆出我行我素的态度。总觉得大家都得听从自己的主张。

还有一类人最喜欢在这种场合里，滔滔不绝地谈个没完，这也

表示他很担心会大权旁落。这种人喜欢始终占据优势地位。关于这种现象，我们也可从那些经常接触外国人的商人身上得知。有些业务员因为对外国语言缺乏自信，所以每当率先引起话题时，就滔滔不绝地谈个不完，在不知不觉中改变了话题。虽然商谈的目的是希望要产生更有利的结果，可惜，由于失去了话题的先机，使自己不得不屈居下风。

话题不断改变固然是一种好现象，但若谈得太离谱，或者想到哪里就说到哪里，一切就会显得毫无头绪，听众也会索然无味。有些忧郁症患者，如果陷入病况里，就会把内心的话滔滔不绝地发泄出来，一会儿，他又可能将话题转到另一个方面，这种现象在精神医学上称为"竞相奔逸"。倘若是一个普通人，他总谈些没有头绪的话，或者不断地改变话题、东拉西扯，那表明他的思想不集中，结果出现语言支离破碎的情况，这是由于缺乏理论性的思考所致。

当然，有些话题的转移是由于说话者很有意识地停止自己的话题，而加入到别人的话题里面，这是一种很明显的追随倾向。有些优秀的面谈人员，很少谈及自己的事情，反而将对方引出来的话题加以扩大，使对方不断地从自己身上汲取更多的知识与情报。虽然面谈也是一种对话，在一般的情况下，有人却将全部意志集中在倾听对方的谈话上，这一类人对于别人的理解还算很深刻，而且具有宽容精神，有真正的君子风度。



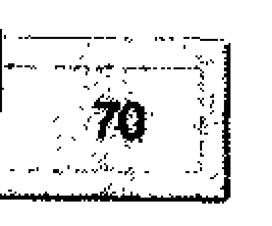
成了冲突伪装的某些话题

最后，我们再谈谈一些案例，在某些人对特定话题的反应里，设

法透视对方的深层心灵。一般来说，我们常常会面临着异性或金钱等有关冲突与矛盾的对象，如果对于这些方面的需要程度愈强，会愈害怕被人发现，于是，我们就会下意识避免被人接触或揭发。

我们的生活里常常发生的问题是缺乏明白的交谈，初见之下，有些话题颇能引起大家的共鸣，无奈有人却偏偏不敢正面去谈论它，这种人的内心里，必定有特殊的动机存在。

我们曾经谈起多湖辉学生时代那位名叫"踏板"的好友，由于他头上的毛发非常稀疏，不得不用毛巾包起来，从外表看来，俨然是个印度阿三，同学们都引他的名字为趣谈，这位"踏板"同学嘻皮笑脸，似乎一点儿也不以为意，谁也没有料到他对于自己的头发会如此苦恼，后来在遗书上明白表示自己很自卑，他为了不堪自卑感的折磨而愤然自杀。每当别人叫他"踏板"，或者提及"踏板"这个话题时，他不敢有特殊的反应，因为他害怕被人识破自己的自卑感。于是，便用微笑的面孔将自己内心的苦恼伪装起来。



不管什么方式的伪装都是很勉强的做法，任何人内心的秘密难免会从某个破绽里透露出来，例如"踏板"的情况，倘若同学们稍微用心注意，也许就能从对方的微笑中发现他内心的不自然，也许就不会导致悲剧的产生。

【凭话题透视对方心灵的魔法心要】

1. 话题太偏重自己、家族或职业的人，有自我意识，是自我中心主义者。
2. 非常想要探听对方的真相或者是有意了解对方的缺点的人，有期待能进一步控制对方的意思。

3.对于别人的消息传闻特别感兴趣的人,很难获得真正的友谊,内心非常孤独。

4.年轻男性在女孩子面前热衷于谈论车子的问题,表示他们希望谈及性方面的问题。

5.有些女性虽然远离少女期,但也常常喜爱谈论"恋情"或"爱情"的事情,这表示在她内心也隐藏着性欲不满足的事实。

6.愤愤不平地埋怨待遇低微的人,多数是因为对工作没有热情,才会将这种潜在的动机转化在待遇低微的借口上。

7.不断谴责上司的人,他自己有想要出人头地的意思。

8.借着开玩笑而破口大骂,或者指桑骂槐,是有意将积压内心的不满,设法发泄出来。

9.喜欢在年轻人或部属面前自吹自擂的人,是不能适应职务,或者赶不上时代潮流的人。

10.根本忽视别人的谈话,喜欢扯出与主题毫不相干的话题,这种人怀有极强的支配欲与自我显示欲。

11.有人一直控制话题,而不喜欢别人来插话,这表示他讨厌自己屈居在别人的控制之下。

12.把话题扯得很离谱,或者不断改变话题,这表示他的思想不够集中,不懂得逻辑性的整理方式。

13.不愿抛出自己的话题,反而努力讨论对方的话题,这种人怀有宽容的精神,颇能为对方着想,不失为荡荡君子。

14.极端避免谈到性问题的女性,有时候对于性反而怀着浓厚的兴趣和关心。



心灵透视魔法 9
凭措辞透视其心理

我们初次跟人交谈的时候，双方都会表现得很客气，甚至毕恭毕敬，等到彼此逐渐熟悉之后，姿势比较随便起来，甚至连说话的措辞都会强硬起来，这就是一个人的本来面目。

日本国大旅社的副经理尼丸一郎代，每当他招募职员的时候，会故意叫那些前来应考的人，随便处理些杂事，尽量使考生的态度轻松。这些前来应试的年轻人，刚开始的时候都会显得拘谨而紧张，用非常礼貌的言语回答问题，过了一会儿，考生就会开始用惯常的话语来应对了。在这种情形之下，这位副经理就更能够根据这些来洞悉考生深层心灵活动。

从说话的措辞里，人们可以获悉许多关于说话者的重要信息。世界广阔，每个地区都有不同的说话语调和特殊的用词习惯，人们会因为出身环境的不同，而各有不同的言语与措辞。有一部名叫《贵妇人》的西方电影，里面描述一位出身贫贱的少女，为了要挤进上流社会的社交界，不惜去接受言语与措辞的训练。怪不得有人说："从言语里能了解一个人的出身和来历。"这表明语调或说话的措辞跟后天环境的关系。

由此可见，言语可以表明一个人的教养，言语对于一个人的人格形成也有着非常重要的影响。总之，言语标志着一个人的社会地位、阶层或出身等等，同时也能表明这个人受教育的程度，它有着心

理学上的意义与价值。语言也是自我表现的一种手段，在不知不觉中反映一个人曲折的深层心灵。

每个人自我的真相都可用言辞来表现，这就是说，本人无意识的言语或措辞特征，比言语的内容更能暗示出我们想要了解的对方情况，也就是措辞会比雄辩的理论更能显出对方的深层心灵。

我们大体上可以把措辞分为五个方面。

一、"我"是表示对一种自我意识的"人称语"。

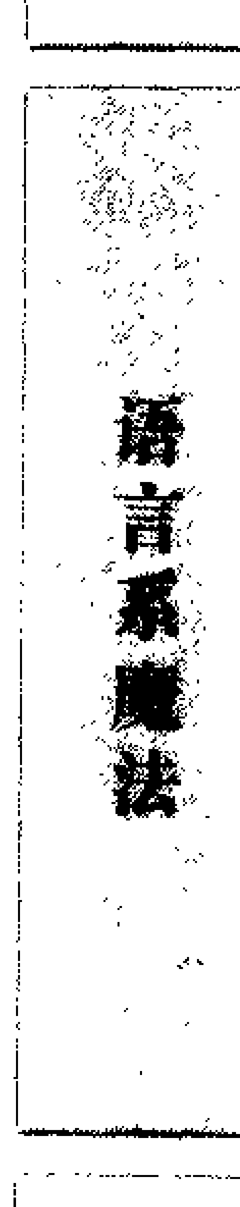
二、借别人的言语，寄寓自己的心理，这是"借用语"。

三、关于自己与别人之间的关系，凡是表示对方意识之敬体语等，均属于"人际关系语"。

四、表示关于性等意识的冲突或矛盾的用语，均属于"深层心灵语"。

五、接续词的用法，有关思考形态的"思考语"。

关于以上五种用语，我们将在以下各节中逐一讨论。



谈话中的"我"含有什么意义

我们首先要谈到"人称语"的问题，这是自我称呼的代名词。这个字不但可以反映出说话者的意识，而且也能够提供有关深层心灵的不同情报。例如我们在电视或报纸上常常看见机关首长们的谈话，他们在每句话里不断运用"我"这个字。就现代社会来说，年轻人比较喜欢把"自己"称呼为"我"，到了相当年纪时，尤其是在公开的场合里，他们就比较少用"我"这个字了。因为他们见多识广，接触过许许多多的学术团体，交际也很广泛，所以，他们不大使用通俗的代

名词。此外，有人十分重视说话的语调，那些娇生惯养颇具女性气质的人，能让我们很容易地从对方说话的声调里分辨出来。

有人喜欢使用第一人称单数，他们始终自称为“俺”或“我”。一般来说，大家平时很少称呼自己的名字，在电视节目里，常常听过一位棒球教练说：“我要这样说！”或者“我，指导你们……”，他开门闭口都在强调自己。可见，这人的自信心很强，自我表现欲也很旺盛。

美国心理学家利比特和华特曾经研究过使用第一人称及其性格之间的关系。他们指出在“专制型首领”的指挥下的干部，也喜欢使用“我”字；反之，在“民主型首领”指挥之下的干部们，就喜欢使用“我们”。

此外，凡是爱用第一人称单数者的人，独立性或主体性很强。喜欢使用复数代名词的人，大部分都没有个性，属于集团埋没型，或者属于复合雷同型。有人批评这种人“没有团体的支持，什么事也做不成”。曾有许多年轻人演讲，开口闭口喜欢说：“我们……”，他们的心理状态也跟上述情况相同。



权威主义者喜欢借用名人的后光效应

借用语不只是使用别人的言语来表示自己的意思，它们还有各种表现的方式。当然，一般人都爱用自己的言语表达自己的意见，不过，也有人潜意识里会借用别人或另一个世界的语言来表示自己的意见。这种人有意借用自己以外的事物，或是超越自己控制之上的东西，这完全是一种自我膨胀欲的表现。

例如有人只要讲话就爱搬弄一大堆难懂的语句或外国语，导致



对于这类张口就是专业名词的家伙，你不要为你的无知而羞愧，因为真正无知的是他们。

听众产生走错门的感觉，其实，这些人都在有意把语言当作防卫弱点的工具。当我们听演讲会的时候，常常会注意到这一点。听众们的质问往往集中在容易听懂的部分上，所以，一旦演讲者不准备给听众发问的机会，他就会故意使用外国名词或难懂的言语，使得听众如坠五里雾中，虽然，他所讲的内容都很简单。其实这位演讲者对自己的知识和能力，始终怀着一种自卑的意识，便利用语言当作防卫弱点的工具。

通常来说，人们大都有崇洋媚外的心理，尤其是崇尚欧美。第二次大战结束以来，社会上普遍使用名片，很多人便在名片上借重外语的威力，来抬高身份或扩大自己的影响力，心理学上把这种现象叫作后光效果。有人喜欢借用名人的言语来加重说话的力量，以表示自己博闻强识，这也是后光效果心理在作祟。在无缘无故的情况下，有人会突然说出名人的句子，为的是要给自己脸上贴金。

总之，喜欢借用名人的语句，是狐假虎威式的权威主义。他们很憧憬权威，于是就养成喜欢引用名人语句的癖性。女性里也有引用癖者，那就是她们喜欢借重母亲的话，来表示自己的意思。例如："妈妈说你是一个很好的人"，这句话是希望凭借母亲的威望，来表达自己的爱情。不过，如果过分借用母亲的话也表示她过于跟母亲站在"同一阵营"内，依赖心太重，这种人在精神上一直处在母亲的怀抱里。



表示怀有警戒心的过分的敬语

一个人想要拥有圆融的社会生活，敬语在交流中一直担当着非常重要的任务。可是，在社会生活中，我们有时很难找到十分贴切的敬语，与其说这是由于大多数人对于敬语的常识不够，不如说，有人故意使用不自然的敬语，表示他心理上有某种"不平衡"。

当然，在某种无关紧要或非常熟悉的人际环境中，我们本没有必要使用恭敬语。不过，如果在很密切的人际关系中，有人突然使用敬语，那就不得不加以警觉。我有一位好朋友，由此获得一个宝贵的教训，如果他的妻子忽然用亲切的措辞，一定表示她的心情恶劣到了极点。

因此，如果不是恰如其分地使用了敬语，就表示有强烈的嫉妒、敌意、轻蔑和戒心等。

现代社会使用敬语的情况普遍而且风行，倘若无故对某人表现得极其恭敬，那就等于跟人疏远距离，甚至表示说话者含有某种轻蔑与嫉妒的动机存在。有人说："言语实在是探测交谈双方心理距离的尺度。"更何况，敬语是属于礼貌的语言，它往往在无意识中拉开了自己和他人之间的距离。所以，从实际的观点来看，如果听到对方正在不断地向自己说些恭敬的话，那么，我们倒要小心提防他的用意，于是，恭敬语含有某种防患未然的特征。

有些人虽然交往很久，双方也有深刻的了解，但是，对方依然在运用客气的措辞，说话的语气也十分谨慎。在这种情况之下，对方如果不在心理上怀有冲突与苦闷的症结，那就是他们内心深怀敌意，

于是，我们不得不提防。

如果有人特意使用谦逊与客气的言语，是因为他们企图利用这种方式和态度闯进对方的心里，突破对方的戒备防线。事实上，他们真正的动机在于控制对方，实现其居高临下的欲望。

在透视心理的用语中，性方面的用语十分重要。说到性方面的问题，不论在哪个地方或哪种社会风俗里，都含有某种程度的禁忌。这种情形是十分普遍的，人们一开口提到性方面的话题时，大家多少都怀着某种顾虑。

有人似乎如果顾忌太多，只要一听到别人谈及性方面的问题，就会表现出极端的厌烦，事实上，他对于性方面的问题反面怀有一股强烈的关心，结果就呈现出极端的厌恶态度，这是一种反相的心理。

此外，多湖辉还举了一个完全相反的例子：

"我有一次碰见一位外表看来非常高雅的先生，很偶然地，我用很特殊的语句来形容女性生殖器，这位先生乍听之下，竟然表现出一副退避三舍的态度。本来，我以为运用非常原始的语句来表述关于性方面的问题，不如改用比较抽象的言词来表达，才更适合这位高雅的先生，结果，他反倒表现出意料之外的态度，说明他必然含有关于性方面的症结。"

反复使用连接语使人莫测高深

最后谈一下思考用语的问题，这也是利用言语与措辞来透视对方的心理技巧之一。例如英语里的 and，正如汉语里的"跟"、"和"、

"同"等意义，有人常常喜欢利用这些连接词，把两句意义完全不同的话，硬用"跟"、"和"将它们衔接起来，这就表现出他的思维混乱缺乏逻辑性。

同样，也有人爱用"但是"或"不过"等字眼，通常情况下，他们都属于思考能力比较强的人。在描述了某一个论点之后，脑海里又立刻会浮现另一个相反的论点。由此可见，他们的头脑里正在不断地检验各种思考和论点，平时，我们常说某人的思辨性很强，头脑复杂，就是指这种类型的人。例如上述那位先生在演讲时，就喜欢开口闭口说："不过……"，"但是……"，听过他的答辩的人，会发现他几乎每隔一分钟，就会说出"不过……"，"但是……"，怪不得大家给他起了一个外号叫作："不过先生"。



如果碰到对方反复说："不过……"，这就表示他的推理正在左摇右晃，转弯拐角，说了半晌也毫无结论，听众在不知不觉中，会坠入他的掌控之中。反之，有人喜欢用副词"依然"或"还是"，"不过"与"还是"是某位著名的政治家最得意的语词，这些语词颇能表现他的性格，因为他正在试图把对方引入自己的话题。

以上所举例子表示说话者正在采取居高临下的姿势，根本不把听众放在眼里，相反却很慎重地运用逻辑推理的方式，表示尊重对方的论点或立场，他们每说一句话，就喜欢加上："我想……"，可见说话者的心理异常慎重。其次，有人喜欢说："这个……""那个……"，这表示他正在逐步进行下一步的思考。

不过，有人说"我想……"是没有自信的一种表示。慎重的反面就是胆怯，所以，在这个思考用语里未尝没有胆怯的意思呢。

【凭语法或措辞透视对方心灵的魔法心要】

1.常常使用"我"字的人具有幼儿或女性的性格。

2.使用太多"我"字的人自我显示欲很强。

3.不常用"我"字,但却爱用"我们"或""我辈"等字眼的人,表示他们有雷同的性格。

4.开口闭口说外语的人,在他的智能里含有矛盾的症结。

5.喜欢引用名人的话语或典故的人,大部分都属于权威主义者。

6.不断引用母亲的话语的人,在精神上还很幼稚。

7.过分使用敬语,无疑表示怀有某种警戒心。

8.即使彼此的交情已经很深,但说话依然十分客气,语气也十分亲切,这是因为说话者的内心存在着自卑感。

9.有意识地使用粗暴的言语,是怀有想占优势的欲望。

10.男人忽然对女性甜言蜜语,是想要侵犯对方身体的前奏。

11.有人极端厌恶性方面的用语,表明他们对于性特别关心。

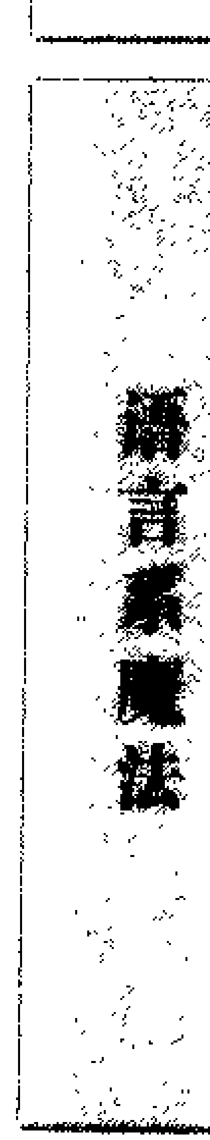
12.有人很露骨地谈论性方面的问题,表示他内心里怀有性方面的矛盾。

13.开口闭口"而且……","那么……",表示说话者的思维没有焦点,或者没有归纳总结。

14.常使用"不过……","但是……"的人,在推理方面太敏感了。

15.使用"依然……"或"还是……"这种口头语的人,有意要别人接受他那套理论。

16.常常爱用"我想……"、"我以为……"的人,一方面表示他慎重的运用逻辑,另一方面也是胆怯的表现。



心灵透视魔法 10

凭对方言谈方式透视其心理

有一位科学家说过:“人类有两种表情,一种是出现在脸上的表情,另一种是出现在说话方式里的表情。”这是句很有道理的话。当我们听见对方说话的状况时,大体上就逐渐了解到对方的心理状态了。一般人都会有这样的经验,那就是用电话跟对方交流时,虽然看不见对方的容貌,不过,只要费时 30 秒钟就可以从对方的语气里,猜个八九不离十出来。如对方现在刚刚起床,还没有从宿梦中醒转,或是刚从浴室中走出来,正在摆弄着身上的衣服,也可能还在忙着某种工作……



多湖辉讲了一件他亲身经历的事件为例子:

“有一次,我听到了一则消息,是一位朋友打电话到一家电视公司询问某个电视片的录制经过,接他电话的是个女孩子,她用温婉亲切的语气回答他的询问,可是,当一转眼换了另一位男性来听电话时,立刻换了一套完全没有感情的语气。这位男性说:‘这里没有这种节目……不,我不知道……完全没有关系……’语调非常冷淡,而且明确表白这个节目跟自己没有任何关系。后来,我的朋友才知道原来这家公司早就印有相当详细的职业用语,每位职员都需要把标准用语背得滚瓜烂熟,甚至按照其要求的方式来采取行动,结果造成了大家仿佛背书一样的说话语气、说话方式,令人哭笑不得。”

普遍讲,个人的情感或意见,都能够在谈话的方式里表现得清

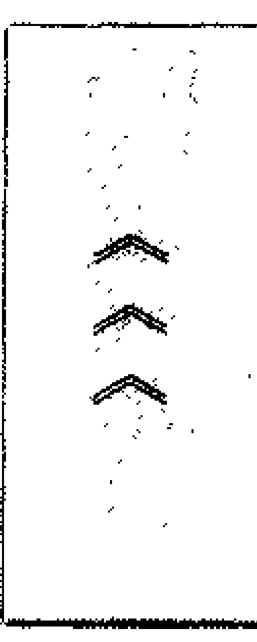
楚明了。当然，说话的感情跟内容有关，不过，语速的快慢、节奏的抑扬顿挫等都能加强话语的效果。我们常常在无意中透过这些说话的方式，有意将言外之意传播给对方，或传递给一般的听众。另外，对方受到我们说话语气的影响，自然也会设法洞察话中的含义。于是，那些说话很呆板，口气很单调，如同电脑合成的声音的人，就不容易收到对方良好的反馈效果。如果换成了重要的问题，仍用这种说话语气，后果恐怕就不堪设想了。

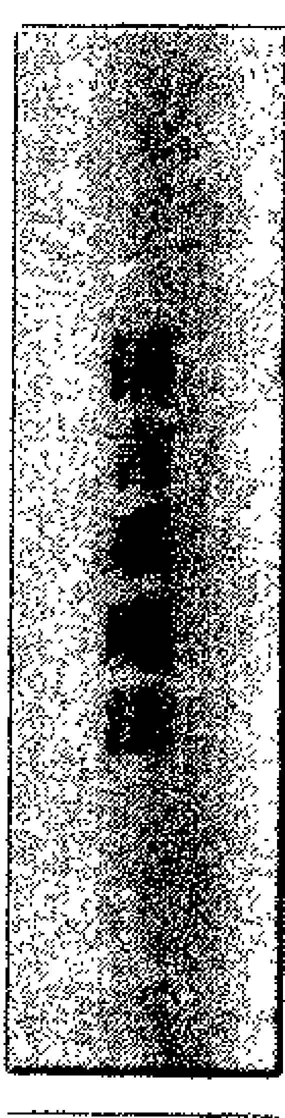
在说话方式里也含有言外之意和一些重要的暗示。只要读者能仔细揣摩，必能从中读懂弦外之音。

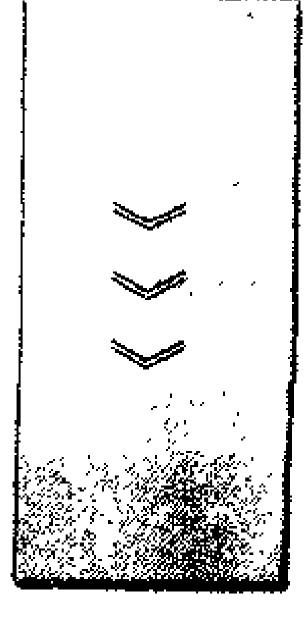
在说话的方式中，还有速度的快慢和说话的音调的区别。凡是说话速度很快的人，被称为能言善辩，说话速度很慢的人，就被看成木讷迟钝。

语速的快慢是从本人的气质或性格而来的，应该说是说话人本身所具有的条件特质。但以透视心灵魔法的观点看来，真正成为问题关键所在的，是某人的说话方式突然不同于往常，在这种情况之下，应该如何了解对方的心理呢？

例如某人平时能言善辩，现在突然结结巴巴地说不出话来了，或者，某人平时说话没有一点要领，东拉西扯，是属于木讷型的人，现在突然滔滔不绝地说出一大堆话，这时候，我们一定得注意这两种人到底怀有什么动机，因为前后的说话方式表现不同，一定事出有因。







说话快慢是突破深层心灵的关键

一般说来，如果对于某人心怀不满，或者持有敌意态度的时候，许多人的说话速度会变得很迟缓，还会稍有木讷的感觉。反之，如果有愧于心，或者有意要撒谎时，语速会自然变快起来，这是人之常情。

某次，多湖辉参加一家电视公司的座谈会，席间，有一位评论家说："如果男性带着浮躁的心情回到家里，一般都会对着妻子唠叨个不停。"乍听之下，多湖辉立刻有深得吾心的感觉："你说得一点儿也不错，从心理学的观点说，这是很有道理的。"

在正常的情况下，在普通人的深层心灵中，当怀有爱意、不安或恐怖的情绪时，语速会明显变快。因为他希望凭着快速的谈吐，解除自己内心潜伏的不安或恐怖。只可惜，因为这时候没有充裕的时间来进行冷静的反省或考虑，谈吐的内容往往十分空洞，如果碰到谨慎精明的人，立刻就能看出他内心的彷徨不定。

假使有人平时沉默寡言，可在某种状况下，居然一反常态能言善辩起来，那么，他内心深处一定隐藏着不可告人的秘密。

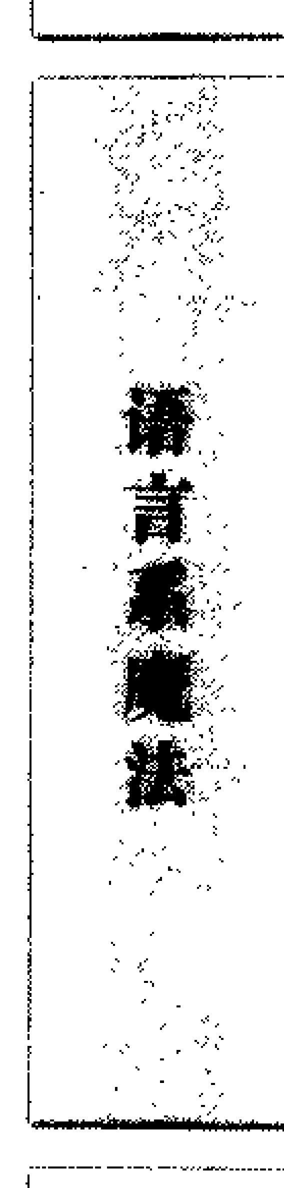
多湖辉举例说：

"某次，我给一家报社的总编辑打电话。这位总编辑的谈吐素来都是十分缓慢的，可是，这次不但谈话的声音很大，还滔滔不绝地说个没完。这不由令人疑惑万分。待谈话告一段落之后，他沉默了一会儿，才出了一口气说：'实话实说吧！由于工作调换的关系，我觉得自己好像做错了什么事。'说完之后，他又恢复了往常慢吞吞的谈话方

式。可惜，在电话里看不到他脸上的表情，否则，那表情必定会给我留下深刻的印象。"

从音调的抑扬顿挫中透视对方心灵

音调的问题是跟说话速度同时并列的另一种特征。如上述那件关于男人浮躁的状态下的例子，当他满怀这种心情回到家时，必定会在妻子面前能言善道，同时说话的音调也会突然高昂起来。日本作曲家神津善行曾经在某家杂志专栏里谈道："一般人都会用很激扬的语调来反驳对方的意见，因为这是最简洁的方法。"诚然，当一个人提高说话的音调时，表示他正想要压倒对方。同时，他的音量也会扩大，结果使双方的情绪很容易激动，最后陷入口角与争执的状态。



说话的音调高昂，本应是幼儿期的特有现象，是一种表现任性的姿态。随着年龄的增加，说话的音调会降低。这种变化行为无疑表示着人类的心理在不断成熟，内心里有一种控制任性情绪的活动。当然，也有很特殊的情况，那就是成人说话的音调有时也会突然显得很高昂。这时候，他很显然径自返回到幼儿期的境界里去了：这表示他无法抑制内心任性的情绪。在这种情况之下，别人的谈话，他根本听不进去。在一次大规模的座谈会中（其间也有女性职员参加），



有一位出席者侃侃发言，批评一位女性职员。结果，这位女性发出一阵尖锐的声音，差点震痛了在场众人的耳朵，使得整个会场立刻陷入紧张的气氛。这高昂的音调只象征着

精神的不成熟。

此外，关于说话方式，还有一种抑扬的特征。非常激烈的抑扬程度是颇具癖性的说话方式之一，会给别人留下很深的印象。日本关西地区的腔调，是日本各地有数的方言之一，因为它的抑扬程度非常大，所以，生长在东京附近的人，只要一听到关西地区的腔调，立刻会想到某些古怪的念头。

有一位男职员，他长期出差到某个地方，结果在谈话中不由自主地掺杂了当地的腔调，等他回来以后，短期内无法改变这种当地的土腔。想不到在洽谈生意的时候，这种说话的土腔反而发生了助益的作用。



我们的身边一定会有几个人说话的抑扬程度很强，如果这只是一种说话的癖习，那么，我们并不能从中推测任何深层心灵的秘密。因为在这种人的说话方式里，会有某种想把对方的注意力引过来的念头。换言之，这种人总想利用说话的抑扬程度，把自我隐隐约约地显示出来。

能突破对方的心理的说话节奏

在谈话方式里，除了声音的感性和腔调之外，说话的节奏也相当重要。自信心强的人，一定具有决断性的说话节奏，反之，那些缺乏自信的人，或有女性性格特征的人，说话的声调里必定缺乏那种决断性的节奏。

有一种人的话题始终说不完，即使想要勉强告一个段落，也得花费较长的时间，因为在说话者的内心里，正潜伏着一种惟恐话题

说尽了的恐怖与不安。相反,有些人却想尽快导出个结论来,这是担心被人提出反驳的证明,在他心里有一种错觉:仿佛不提出结论,情况会变得相当严重。

有些人喜欢在句尾加入一些暧昧不明的语气助词。其实,一般的句子结构在句尾都能带出结论来,但是这种人喜欢用含糊不清的句尾语气来逃避自己的言论责任。比如,有人喜欢说:"这些只是我个人的想法而已。"或者说:"真是一言难尽啊。"喜欢说此类话的人,大都具有同样的想法。许多神经质的人,很喜欢套用这一类的限定句子。

凭听闻方式透视对方心灵

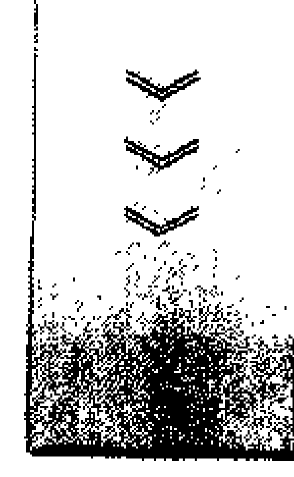
只要有倾诉者存在就自然会有倾听者,而倾诉者也会根据听者的反应,随时改变自己的说话方式。我们当然也可以根据对方对自己说话后的各种反应,来透视对方的深层心灵。

一个人在认真地听别人说话的时候,大致会采取正襟危坐的坐姿,视线也会一直盯着对方。反之,如果他内心已经有了一些厌倦的感觉,视线必然会散乱,指尖也会有跃跃欲动的倾向,甚至可能斜着身体,全身不断蠕动,这是有意传递这种厌倦的情绪给对方。

反复询问,点头称是,或者随便说些应酬话,这是三种不同的倾听方式,需要我们仔细体会,才能透视对方的深层心灵。

关于听话者反复询问对方说话的情形,表示听者正有意潜人说话者的内心深处,想要进一步了解说话者的真实动机。这是普遍的心理状态。有时,听话者会不断表示:"我正在倾听你的话。"这是想



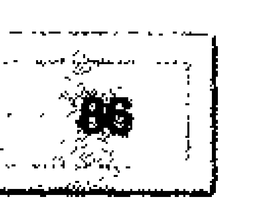


要解除对方的心理障碍。我们不妨举一位推销员与一位主妇的对谈，来说明这一主题的意义。



在你高谈阔论时，那为女士频频点头，并非表示她听懂了，而仅仅说明她在听。

“我拿了不少化妆品来哦。”“你手上现在就有这些货吗？”“这是XX牌的口红，我现在手头上有不少呢。”“你说是XX牌的口红吗？”“不错，但是，这种货我不大脱手。”“你是说不想脱手吗？”“是啊，到了我这种年纪，常常会被人邀请去参加结婚典礼的。”“你接受邀请的机会很多吗？”“不错，因此我想自己应该打扮得更得体一些才好。”“你想要更漂亮、更迷人吗？”……由此可见，这两个人的一问一答很快就要接近对方的心底秘密了。



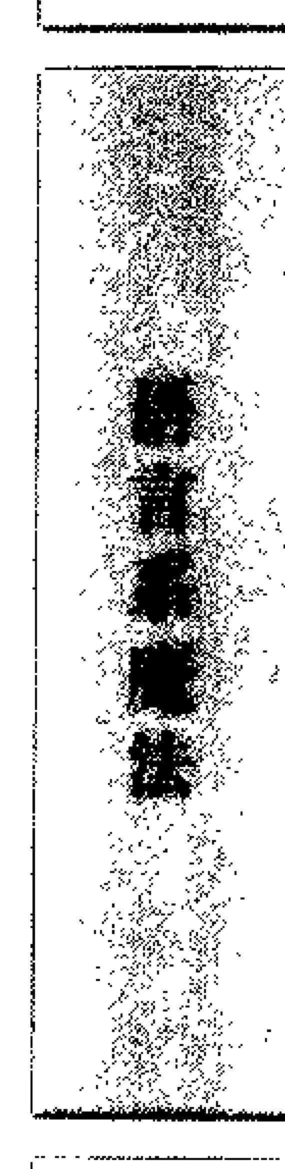
有些人会认真倾听对方的每一句话，等到讲述者快说完时，他才会透露出一些自己的心声，由此看来，这位倾听者有坚定的耐心和一股淡淡的好奇心。

生活中时常会遇见点头称是的场景，表示他很认真地听话，也很慎重地采取了肯定的回应。不过，也有人会一面点头称是，一面东张西望，这位倾听者貌似很认真地在听，实际上，他心里根本未曾和倾诉者的话发生任何共鸣，或者说，视线不集中无疑是他表示反对的信号。至于点头的次数问题，我们发现女性表现得比男性积极，而且，女性总会一面点头，一面加上一两句：“是呀！”“我明白了！”以此告知对方自己正在很热心地倾听对方的讲述。事实上，这种动作表现却不等于倾听者能够完全了解倾诉者所谈的内容，她们只是进入了倾诉者的说话氛围里，有表示赞同的感觉。

总之，这是一种接受暗示的讯息，有位大学教授说过，当他讲课的时候，每说完一个段落，就发现有些女学生会点头称是，其实，这位大学教授并不认为那些女学生已经听懂了自己讲述的内容。

此外，还有一种很滑稽的"点头与应答"的类型，即由一个人同时扮演了倾听者和倾诉者的双重角色，表现在外就是他既是讲述者，又是听话者。日本前首相福田纠夫，就是这种类型最好的例子。

有一次，福田首相居然这样说："……很细心地照顾孩子，也是女性的特权，是吧？是这样的范畴，这不是有一定的范畴吗？是，是，当然是啦。"很显然，他一面在说些便宜话，一面在对自己的谈话点头称是，同时进行说话者与听话者的身份交换，然后还要进行自我收场。这种谈话方式是不允许对方提出反对言论的一种固执心理的表现。



【凭说话方式透视对方心灵的魔法心要】

1．说话的速度忽然比平常缓慢的人，怀有不满或敌意的意思。

2．说话的速度忽然比平时加快的人，有弱点存在，或者说话的内容不真实。

3．平时沉默寡言却忽然变得能言善辩的人，内心有一些不欲人知的隐秘。

4．说话声调很高昂的人，有任性的性格特征。

5．说话的抑扬程度非常激烈的人，基本上属于自我显示欲很旺盛的人。

6．说话很有决断力的人，对于谈论的内容满怀信心。

7．无故小声说话的人，对于事物缺乏信心，而且多数带有女人的性格。

8. 有意把一个话题拉得很长，说个没完，是害怕别人反驳的表现。

9. 意图立刻提出结论来的人，也是害怕别人反对的表现。

10. 喜欢在文句末尾补添暧昧或含糊的词语的人，是有逃避责任的心理在作祟。

11. 喜欢采用限定句的说话方式的人，明显属于神经质。

12. 不断把视线脱离说话者，或拨动手指的人，对于说话者的话题已感到厌烦了。

13. 反复探询对方所说的语意的人，很有耐心，好奇心也很盛。

14. 一面仔细倾听，一面点头称是的人，正在认真倾听。

15. 一面听话，一面点头，视线却不集中在说话者身上的人，对于说话者的话题并没有产生共鸣。



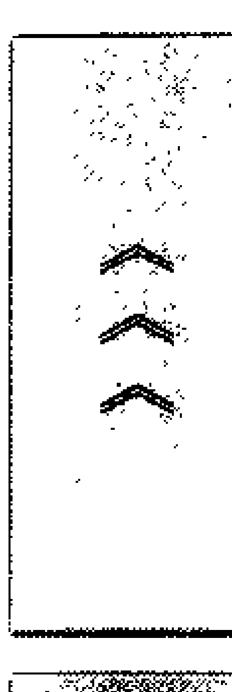
16. 太多不必要的点头，或者胡乱答话的女子，大部分不太明白对方谈话的内容。

17. 一面说话，一面点头称是的人，大部分是不愿对方反驳自己的顽固家伙。

心灵透视魔法 11

凭对方兴趣点透视其心理

平常，我们跟人初次相见的时候，多半不会陡然直接进入谈话的主题、彼此都会尽可能地去寻找一些共同的嗜好作为谈话的素材。这时候，最容易成为话题的，莫过于有关个人兴趣方面的事情。



有人问:“你有些什么兴趣呢?”“爱好盆景。”“我虽然年纪很轻,却有喝酒的嗜好。”在谈及自己的兴趣的同时,渐渐进入了主题,可见,有关兴趣或嗜好的闲谈,是令话题更投机的润滑剂。

世上很少有人会因为听到关于他人趣味的问题而生气发火的。一旦发现彼此情趣相投,即便初次见面,也能立刻成为莫逆之交,这样一来,纵然面对的是很尴尬的问题,也立刻能够迎刃而解。例如应聘之时,如果发现自己的嗜好与董事长相同,也许就能轻易过关。



当然,把兴趣当作进入正式交谈之前的话题,不只是为了使此后的谈论更加顺利,多少也含有了解对方的性格特征、对于事物的看法等动机。有人凭音乐方面的取向这样评述少女,喜爱古典音乐的多半属于神经质的类型;爱好歌谣的也许都很健康,是善于社交的类型;喜欢唱通俗歌曲的则大部分都是平凡的家庭型。讨论嗜好也因此成为透视心灵魔法的一个重点,只有透过趣味、嗜好这些现象,才能洞悉对方生活底层的秘密。嗜好或兴趣本是休闲活动之一,人类只有在工作、家庭和休闲活动三方面得到平衡的发展,才算得上过着健康的生活。其中,趣味也跟工作或人际关系一样,可以让人自由地作出选择,不受社会规范的制约。基于此,我们才能从趣味中窥见人们的庐山真面目。



某人的嗜好突然发生了重大的改变,如果是一位年轻女性,我们就据此可以推测她大概有了心上人,如果是一位公司员工,则推测他的上司可能发生了变化,也许换了一位新的主管。这并不表示恋人或上司能强迫一个人改变兴趣或嗜好,而是说某人嗜好的突然改变,是潜意识之中想要拥有与恋人或主管同一类型的嗜好。

热衷嗜好就是逃避现实

趣味或嗜好有助于我们突破他人的深层心灵，此外我们还要看他热衷于趣味的程度。每个人都应该适当地将自己的精力分散在工作中、休闲活动等方面，以求得精神的健康。如果一个人在工作或家庭方面，某种欲望不能得到满足，他的精力很可能会转移到嗜好等休闲活动方面了。

例如在任何单位里都有一种人，在工作方面并没有出众的表现，但在嗜好或业余活动方面却是一个风云人物。他们一谈到吃喝玩乐的话题时，立刻变得生龙活虎，手舞足蹈，但若提起工作或家庭方面的事，他反倒变得沉默寡言了。



我们可以根据这种情况判断：因为某种理由，这种人把本应该放在事业或家庭方面的精力，没有放在家庭与事业方面，为了填补内心的空虚，他把所有的精力全部贯注在玩乐或嗜好方面。这是一种最为可能的推测，当彼此谈得很投机的时候，你马上就能了解到事情的真相。或许，这个人对于单位的作风或上司的态度非常不满，或因学历较低而有自卑感；可能夫妻之间的性生活不和谐，也可能是因为没有子女的关系等等。

当然，任何人都会由于某种理由，对于工作或家庭怀有一些不安或苦恼，而兴趣与嗜好却能转化这股得不到满足的欲望。心理学的观点是：将苦恼或不安寄托在其他的行为里，以求消解的做法，即为代偿行为。

总之，过于热衷自己的兴趣或娱乐，是一种逃避现实的行为，趣

味变成了惟一满足欲望的工具，同时也是逃避现实的借口。

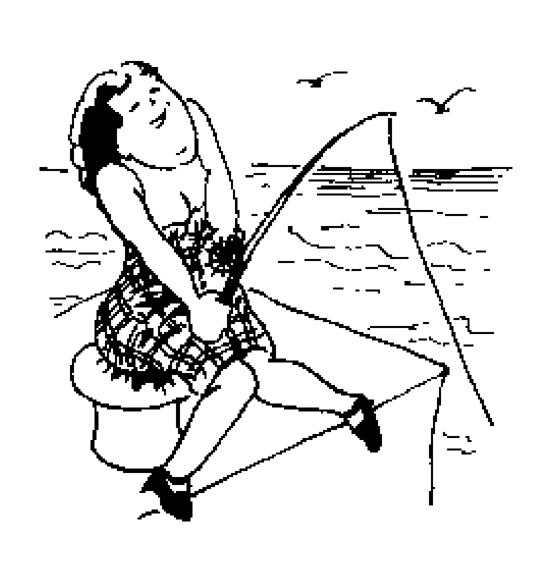
从心理学的观点看来，这应该说是一种病态的心理特征，其典型的例子就是收集癖。这种人特别喜欢收集邮票、家具或烟斗等器物，社会上也有称这种行为是收集狂癖。那些被称为收集狂癖的人，逐渐沉迷在自己的世界里，使自己偏执的特性愈来愈扩大，以致走进了浩瀚无边的动荡世界里。

他们会对自己收集起来的东西爱惜备至，远远超过对爱妻的欣赏，他不喜欢将这些东西公之于众，任人观赏，他绝不肯脱手卖出自己苦心收集起来的东西，但却时时希望收集到别人手里的东西。如果我们发现某人具有这种症候时，立刻就可以断定他的性格一定十分别扭，扭捏或不够爽朗，他在工作上也一定非常坚守自己的规则，异常厌烦他人的参与，是典型的自我主义者。

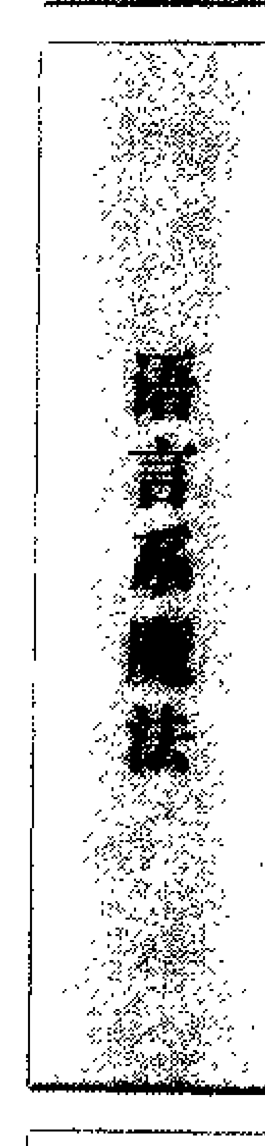
趣味在体育方面的人，精神上大都显得很安定。

总的来说，趣味可以分成由个人完成或者由许多人共同完成两种情况。前者多半属于逃避现实的类型，后者则多属于精神安定的类型。

同样具有钓鱼兴趣的人，也可以分为淡水与溪谷的钓鱼爱好者。有人喜欢在山间独自享受钓鱼的乐趣，这是属于分裂性格，有明



显的忧郁心理倾向。他们深深躲在自己的壳子里，努力追求精神上的安定，摒弃一切有关家庭与职务上的人际关系，竭力自闭在一个不为人知的孤独世界里。这种类型的人，一味埋首在自我的兴趣世界里，早晚会产生愈来愈



强的自闭的危险。

而另一类钓鱼嗜好者，喜欢同他人一起在船上钓鱼，这种人的精神生活安定。他能将平时的牢骚不满以及其他方面的失落，积极发泄到趣味之中，所以，我们也能据此判断他在工作、家庭和休闲活动等方面必定很健全。据说没有适当的结婚对象的年轻女性，大部分都比较乐于到海边享受钓鱼的乐趣，而不大喜欢独自到幽谷里钓鱼。我们可以从这个嗜好里透视对方的深层心灵。

总之，趣味可以深深吸引一个人的心，甚至会让他如醉如痴，所以，如何适度地把握趣味就变得非常重要。

一般来说，谈到兴趣的话题时，即使有些问题和自己完全无关，人们也会说一些即兴的应酬话。所以，当有人对于某种特定的趣味表现出极端的厌恶时，其中必有缘故，或者说，其中一定深藏着很深远的含义。



多湖辉讲了一件他亲身经历的事：

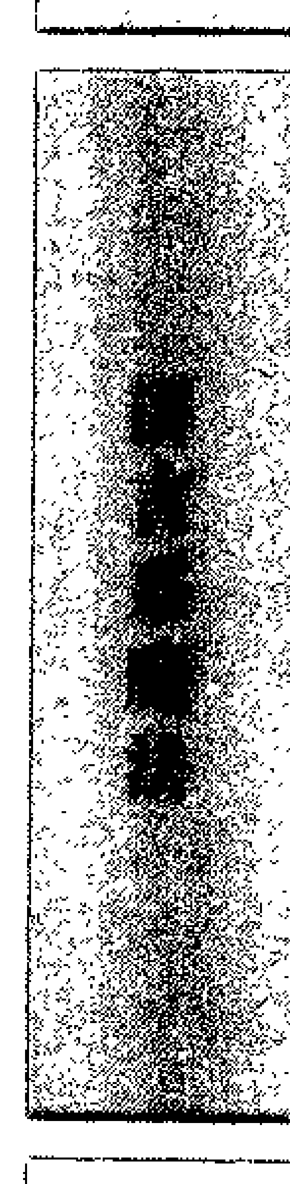
“不久前，我曾经跟一位妇女闲谈，当一提及音乐的话题时，这位女性原本快乐的脸，忽然一沉，一言不发了，那种黯然的表情，被我注意到了。后来经过我仔细地盘问，才知道这位女性早年曾有意当音乐家，无奈竟遭到了父亲的坚决反对，迫不得已中途放弃。”

也有些人在小学时代，曾在大庭广众之前独唱受窘，因此长大以后，仍然对音乐感到非常厌恶。

由此可见，如果有人对某项兴趣或嗜好表现出一副拒绝的态度，那么，在他们以往的生活历程里，必定隐藏着某种痛苦的经验，或有心理上的矛盾症结。

【凭趣味透视对方心灵的魔法心要】

1. 在工作或家庭方面遭遇苦恼的人，反而会更热衷于兴趣或爱好。
2. 极端的收集癖者，常常同时具有固执的性格。
3. 爱好古典音乐的年轻女性，多属于神经质的类型；喜欢歌谣的年轻女性，多好应酬；爱好爵士音乐的人，属于感觉类型者；爱好通俗歌曲的年轻女性，大多属于平凡类型。
4. 喜好独乐的人属于固执型；喜欢与众乐的人，则属于精神安定型。
5. 喜欢体育的人，多数在精神方面可以保持平衡。
6. 对于某种趣味持拒绝的态度，表示在他的内心深处隐藏着这方面的矛盾症结



心灵透视魔法 12
凭对方嗜好透视其心理

多湖辉讲了一个他如何从一个人的嗜好透视其心理能力的例子：

"我住在加利福尼亚州时，曾有一位朋友到访，并且在我的寓所住了好几天。那种他乡遇故知的愉快之情，真是难以形容。不过，其间，还是发生了一件令我莫名其妙的事情：当他吃饭的时候，一定要喝某品牌某年出品的老酒，或者是某个特定地区的名品咖啡，总之，他对于产品的商标有着特殊的偏见。以我的眼光看来，这一位好友，并不是在选择物品的好坏，而是他对于某种物品怀着某种感情上的

特殊偏爱。

“他为什么对于某些商品会如此的固执呢？我那时候并不知晓，回国之后，从他的好友处得悉了这位教授的昔日生活，才恍然顿悟这种习惯养成的原因。根据我的推断，他是想用某种标准的符号来表示自己是不同流俗的贵族，其中也隐隐约约地潜伏着强烈的自我表现欲。”

本来，不管香烟也好，咖啡或酒类也好，嗜好品根本不是人类生存上不可缺少的东西，都无法跟食物或水的重要性相提并论。但是，为了满足各种人的需求，嗜好品不得不生产出各种不同的花色品种，于是，种类也就相当繁多。如从消费的观点来说，每个人选择的自由度愈高，自我程度也就相当高，选择哪一种类或哪一品牌，自然而然就可代表购买者的心理状态了。通常情况下，大家都会把社会地位与自身的经济状况作为选购嗜好品的标准。于是，选购嗜好品，同样可以透视对方。

有位年轻职员，待遇菲薄，只能勉强住在一间狭小的公寓里，可他居然常常痛饮拿破仑的高级酒。根据透视心灵魔法的观点，他的内心里隐藏着强烈的自我表现欲，因为他时时刻刻有意拔高自己的现状，使它至少在表面上看去比目前情况好些。凡是具有这种倾向的人，大部分有着歇斯底里的性格。

有一种更加严重的情况，是对于某些特定的嗜好品以及某种身份的固执程度。上述那位出身贵族的教授，在内心里隐藏着矛盾的症结，对于特定的身世怀有不满的反常性格，在这种心理的支配下，他非饮某年、某厂出产的名酒不可，如果没有这一类名酒，他竟然能耐住不去饮其他杂牌酒。这种人就是典型的固执性格者。

至于固执的情况或渊源，都来自他以往的伤心处。比如有些人始终无法忘记死去的情人，而他当年的情人就非常喜欢饮用这种品牌的咖啡。当然，这是事出有因的例子。相反，也有人会对于某种特定品牌表现出极端排斥的现象。例如有人非常讨厌抽有烟管的香烟，原来，这位老兄曾经有过痛苦的经验，在某个竞争的场合里输给一位爱吸烟管的劲敌。这都是非常真实的例子。

总之，精神上的伤痕都是有原因的，不管喜欢或讨厌，都有着合理的解释，但若为某种原因失去了感情动因，那就可以很轻易地抹去这种伤痕了。以烟管的情形为例。如果当时爱吸烟管的劲敌失败了，而自己却获胜了的话，对于烟管的问题也就会变得无足轻重了

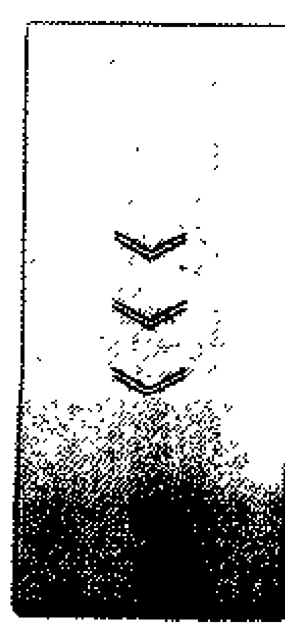
此外，关于嗜好品的选择问题，还有一些有趣的例子。有人会选择跟自己所爱的人或所敬重的上管同样的嗜好品。这就是跟自己的爱人或上司同化的心理作祟。



真的可以借酒消愁吗

不管高兴或悲哀，人都有很多饮酒的机会，诸位都知道喝酒会麻痹大脑皮质，严重的会使人丧失理性。可就是有人为了要忘记内心的伤痛，或者说希望从理性的支配下取得暂时的解放，脱离常规的制约，借酒来消愁；或者，在兴高采烈、欢天喜地的时候，脱离现实理性的束缚，进一步体会狂欢的感情，借酒以助兴。

当然，人类的感情与酒之间的关系，并非如此单纯。不论如何，那些平时由于道德制约与社会束缚而压抑在内心里的欲望与感情，在酒力的促使下活跃起来。观察对方的喝酒方式，很有可能探测出





酒不能消愁，但是能让人吐露内心深处的隐秘。

对方在日常生活中不为人知的深层心灵现象。

在现代社会中，举目可见人们在酒后表现出来的各种习惯。有很多人会在喝酒之后，借酒装疯、借机痛骂自己的顶头上司，或指桑骂槐，甚至也有人会掺杂些自己真实的动机。观察这些情景，我们应该有所收获。

喝醉酒的情况中最引人注目者，莫过于喝酒之后，竟然完全变成另一种类型的人。最具代表性的变化，就是哭泣暴饮、狂欢暴饮，或愤怒暴饮的例子。任何一种情况，都是暴饮之后引起情绪的紊乱。三杯黄汤下肚，话就说个没完。那些平时被压抑在理性之下的感情，在这种情况之下，会立刻如火山爆发般喷射出来，任何人想阻挡这股喷出来的感情，醉酒者都会恨恨地脸色大变。

平时，我们常说酒能乱性，就是指喝酒超过一定限度时，会使人怒发冲冠，以至于全然变成另外一个人。这种人本来是属于神经质类型的，不喝醉时，都是小心谨慎，做事兢兢业业的，一旦喝醉了酒，就会把压抑在内心的许多话倾吐出来，酒醒过来后刚才喝醉之狂态，又忘得一干二净。前后判若两人，是因为这种人在日常生活里是循规蹈矩的认真型者，所以，被压抑在内心里的不满和欲望也要比别人强出一倍。

饮酒速度快表示不善饮酒

也有不少人喝酒之后，完全不会醉倒，固然，其中不乏体质实在健壮，对酒有相当强的抵抗力的人。不过透视心灵魔法所要讨论的对象，是那些酒量极强，又不容易醉倒的人。这些人都是神经质，懂得保重自己的身体，不太会过量饮酒，当然，也有相当部分的人不想"在别人面前醉倒"。他们不愿在众人前面吐露心声。

凡属这一类型的人，自我防卫的意识很强，纵然在喝酒之外所结识的任何朋友，也都保持泛泛之交，他始终怀有不想踏入他人圈套的防备。这就是所谓"相识满天下，知心无几人"的情况，这样的人应该是极端的自我主义者。

此外还有一种人，在酒席间稍有一点儿醉意，就开始大发谬论，吹嘘自己的得意之处，惟恐别人不了解自己的特点。这种人大多属于歇斯底里的性格者，而且是自我中心主义者，在内心深处隐藏着强烈的自我表现欲。因为三杯黄汤下肚之后，理性的束缚松弛下来，自我的本来面目逐渐显露出来，他便开始吹嘘自己的出身学历，兄弟的成就，妻子的家世和子女的成就等。这种人的内心隐藏着一股渴求被别人承认的欲望，自吹自擂之余，也有一种不曾被人承认的埋怨。

其次是关于喝酒速度的问题，有两种显著的类型，一种是不管别人是否在场，迅速地喝下杯中酒者，另一种是悠悠然慢慢啜饮者。前者，大多数属于外向型，同时也具有极度神经质的性格。有一位出版社的社长，正属于这种类型。平时碰到员工稍有小错，他立刻会显



得十分敏感，但到了酒席之间，却立刻变得慷慨磊落，与平日完全判若两人。至于后一类慢吞吞饮酒的人，一般来说，都属于内向性格者。

有人说酒不愧为一种魔水，它能给人类带来形形色色的影响。透视心灵魔法，认为可以借着酒的魔力，来判断对方的心理容颜。

【凭嗜好品透视对方心灵的魔法心要】

1．那些选购太过奢侈的嗜好品的人，大多怀有一颗积极向上的心，或希望他人注意到他的夸大之处。

2．凡是对于嗜好物的品牌或来历怀有强烈的偏执情绪者，是一种固执症的性格，他们的内心几乎都隐藏着悲伤或欲求不满足的事实。



3．异常执着于顶级嗜好品的来历，是在有意抬高自己的身价。

4．喜欢选择与自己的上司相同嗜好品的人，表示他对上司怀有憎恨或不满。

5．多数借酒消愁的人，都是谨慎小心、认真工作者。

6．在任何喝酒的场合里，有些人从不想喝醉酒，这是自我防卫的表示，也是避免与人深交的表现。

7．稍有醉意就立刻想倾吐关于自己的事情，是欲求不满足的表现。

8．喝酒速度非常快的人，是想先喝醉，借此掩饰自己情绪上的弱点。

9．慢吞吞喝酒的人，性格内向。

心灵透视魔法 13

凭对方爱好宠物透视其心理

在任何时代里，人类始终把狗和猫当做最喜爱的动物。

本来，人类当初饲养宠爱的动物，为的是想满足内心那股渴望支配与被追随的愿望，所以，当人类开始饲养某种动物时，就把它们当做自我的一种延伸。人类凭借着自己喜爱的动物来表现各种愿望，将自己的性格特质清晰展现出来。这种举动在某种程度能暗示出隐藏在深层心灵下的欲求。

于是，对方到底饲养着什么样的宠物，是不可忽视的因素。

狗是人类最喜爱的动物的代表。猫与狗也常常相提并论。追溯到很早以前，这两种动物的祖先是同属一类的，后来因为生活经历的不同，狗住在平原，过着集体的生活方式，为了捕捉其他动物，常常借助集团的力量，因此，它们就互相安慰、友好，比较缺少自我的主张。而猫类居住在高地，单独行动的机会比较多，猎物也以一只为满足，因此它们的注意力很敏锐，独立性也很强。



根据上述的猫型与狗型，完全可以把人类大致加以区分。狗型的人具有从属性格，通常情况下，会服从他人的支配，性格比较柔和、优雅。大体上说，狗型的人，属于外向性格者，易与别人相处、活泼、喜好热闹，内心有任何感触，立刻会呈现在表情或态度上。这种人给我们的印象是善于交际，开放、活泼、人情味很浓、敏感、干脆等。

而猫型的人则不太容易隶属他人，这种人会比较任性，独立性

也很强，对于自己的要求十分严格，当然，他也会以同样的态度去要求别人。这种人多属内向型，爱好独处，不善于将感情流露出来，也不善于敞开对方的心扉。从外表来看，这种人会给人非社交的，胆怯、冷淡和钝感等印象，这些都是分裂质的性格特征。

喜爱哪一种狗也可表示其性格所在

有人爱养脸孔上有疤痕的狗，这类主人大部分对自己的容貌没有自信，因此，有意接近比自己更丑陋的动物，靠对比的心理效果，来掩饰自己对容貌的缺乏信心。

此外，有人喜欢饲养大型的犬类，有意向别人夸耀自己的经济能力以及优裕的社会地位，这种人虚荣心很强。有人喜欢夸耀自己所饲养的狗是全国一等一的名贵犬种，这种人大多数都有歇斯底里的性格，对于他们来说，自己喜欢的动物，是自我显示的一种工具。



犬类也可以分为日本狗与西洋狗，有人只爱饲养日本狗，这种人是支配力很强的独裁型者。因为日本狗比西洋狗更能忠于自己的主人，而且善解人意，颇能满足主人的要求。独裁型的人大体上属于固执症者，容易对任何事情怀有疑心。而西洋狗爱好交际，所以，对于独裁型的主人来说，西洋狗的性格不容易博取主人的欢心。还有一种人乐于饲养看起来比较可爱的狗，这种主人似乎属于比较平凡的类型。

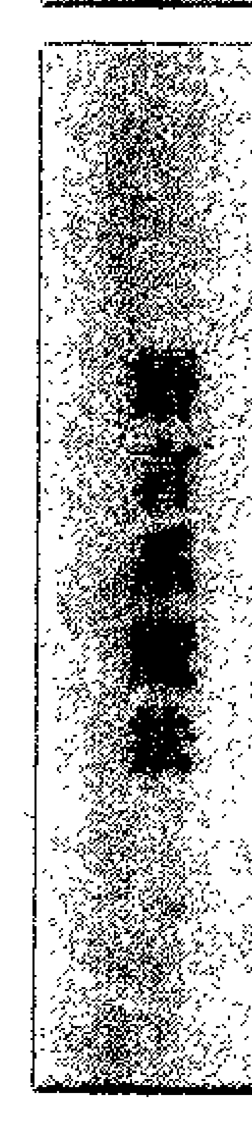

宠物有时成了炫耀的工具。



除了狗与猫之外，一般人还比较喜欢饲养鱼类与鸟类。例如小金鱼和

热带鱼，金丝雀和鹦鹉等。鱼类与鸟类均比狗或猫的反应要迟钝得多。凡是喜好饲养这类动物的人，大都能尽情爱护自己所饲养的动物，这类人几乎都拥有自己的世界，同时有厌世的倾向。

由此可见，我们能从对方饲养的动物种类，来透视主人的深层心灵和性格。同样，我们也可以从他们对待动物的方式中发现他们潜在的心理特质。这一点在女性身上表现最多，她们喜欢将小狗或小猫抱在膝盖上，抚摸它，很亲切地跟它说话，一副深深溺爱的态度。很明显，她们的内心对于爱情怀有不满，因此用溺爱动物的方式来医治自己绝望的悲伤。这种行为在心理学上叫作代偿性的满足。寡妇或被丈夫抛弃的妻子，没有子女的女人，或超过三十岁尚未结婚的女性等，多属于这种类型。



从爱用品透视对方的心理技巧

有个女大学生，到了大学时代，仍然对童年时代父母送给她的洋娃娃不忍释手，虽然这只洋娃娃早已破旧不堪。这位女大学生不把洋娃娃抱在身边，就无法入睡，或者，不把它放在手上，就无法解除疲劳，总之，她就是不肯舍弃这个娃娃。

如果站在发展心理学的观点来诊断这位女生，可以说是她幼童时代的骄纵心理，在成年后仍然没有断绝。她不想脱离父母庇护的愿望依然十分强烈，精神方面也并非十分健全，因此，这种女性不适合作为工作的伴侣，或结婚的对象。

实际上，没有人会轻易淡忘初恋的情人的身影，即使结了婚，初恋情人的影子也照样会深藏在丈夫或妻子看不见的地方。不过，有



些女性却会终身带着饰有父亲相片的手表、同样，也有些男性会在皮包里贴着母亲的照片，这种情况所表示的意义略有不同，前者在心理学上叫作恩雷库特拉情结（Eletra complex，是女性具有反抗同性的母亲而思慕父亲的倾向），后者叫作欧帝普斯情结(Oedipus complex，是男性具有嫉妒或憎恨父亲，而思慕母亲的倾向)。



可见这些都是因为女性(男性)，对于父亲(母亲)怀有爱慕的眷恋，因此表现出对母亲(父亲)的反感。如果跟这种人结婚的话，即使不和对方的父亲(母亲)住在一起，甚至对方的双亲早已过世，在这个家里可能依然有着对方的父亲(母亲)，跟自己成敌对的关系。

有一位女性在初中时代写字比赛中获得钢笔的奖品，30 岁以后，她私底下还是非常喜欢使用这支钢笔，因为她反复回味过去的光荣，借此慰藉眼下的潦倒，同时表达对于现状的不满。还有人喜欢把自己获奖的纪念品、奖状、古董、艺术品或收集物陈列出来给人观赏，这是自我膨胀的欲求表现，是希望别人注意到自己的存在意图。

【根据爱玩物与爱用品透视对方心灵的魔法心要】

1. 喜欢养猫的人，独立心强，却很任性，对待自己和别人都很严厉。
2. 喜欢养狗的人，通常骄纵与优雅。
3. 喜欢饲养脸上有缺陷的狗的人，大多数对自己的容貌没什么自信。
4. 喜欢饲养大狗的人，虚荣心很强。

5.喜欢饲养名犬的人,大部分具有歇斯底里的性格,通常也有强烈的自我显示欲。

6.喜欢饲养日本狗的人,对于事物深具疑心。

7.喜欢饲养鸟类或鱼类的人,孤独成性,在人际关系方面并不圆满。

8.溺爱动物的女性,对于爱情怀有强烈的不满足心理。

9.即使长大成人,依然无法割舍儿童时代的玩具的人,性格骄纵,心理结构也如同幼儿一般。

10.终身依恋父亲的女人,怀有恩雷库特拉的心理情结,极可能没有圆满的婆媳关系。

11.一直眷恋母亲的男性,怀有欧帝普斯的心理情结,夫妻之间时常会因此发生冲突。

12.有人十分珍惜象征过去光荣的纪念品,表明他对目前的境况感到不满。

13.希望把自己收藏的古董、美术品或收集物展示给别人观赏,这是一种自我扩大的欲望。



心灵透视魔法 14

凭对方与异性的关系透视其心理

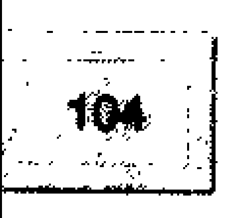
对于人类来说,追求异性是日常生活中最重要和基本的部分,正是这种活动,才能使人类在这个世界上生存下去,延续子嗣。总之,对于整个人生来说,异性的存在,是不可缺少的部分。



世上的每一个人，对于异性的想法和感受方式都不同，如果了解某人的异性观，也就能进一步了解他的性格、气质、潜意识的心理欲求和内心的冲突与矛盾等等情结。通过彼此的初次谈话或他结交异性的方式，也许就能豁然洞悉这个人尚不被人了解的部分，从而对他有了新的评价。

第一个着眼点，是先要明白他选择异性的观点，也就是了解他所喜欢的异性属于哪一种类型，或者，他会找哪一种类的结婚对象我们可以从人类的基本欲求中推测出对方的特性。一般来说，人类都有一种想要从异性身上找到自身所不具备的部分的倾向。

男女两性之间具有这种互补的关系，所以，男女也是一对生物学与社会学的单位，两性的结合不但会带来诸多方便之处，而且也解决了延续后代等遗传问题。



例如男女选择对象的时候，都会下意识地慎重选择自己喜欢的伴侣，那些身材矮小的女性非常喜欢身材高大的男人，太胖的人就需求较瘦的对象，这应该已成为一种普遍的倾向了。

根据这个原则，有人会认为第一个步骤已经演变成了“自己所喜欢的异性、他(她)的优点正可弥补自己的缺点”。于是，有些男性非常欣赏浪漫型的女性，虽然，这种男人本身是非常勤勉的类型；反之，许多阿飞型或太保型的青年，反而欣赏拘谨与老实的大家闺秀。热烈追求异性的优点，正是为弥补自己身上的缺点。

有一位名叫大阁秀吉的男人，当他在功成名就的时候，选择的对象都是出身高贵的美女，因为他渴望用对方的高贵来弥补自己的缺陷。西方各国的王室里亦不乏特别重视血统的例子，那些反复实行近亲结婚的种族，都走向了衰亡之途，而那些不怎么重视血统的

异种婚配的种族，却都呈现出欣欣向荣之景象。

人类都想追求跟自己不同的事物，以弥补自身的不足，这可以说是本能的智慧在作祟。

异性相吸的原理与择偶的原则

以下是追求异性的第二个步骤，事实上有许多例子并不是如上文所述的那么单纯。最显著的情形，是跟目前的原则截然不同，也就是不互补的原则，也可以说是根据相乘的原则来选择对象。例如身躯高大的人，常常就喜欢追求身材矮小的对象，这种实例在男性之中最为普遍。从遗传学的观点看，当然小个子选择高大个子是最理想不过了，但是人类的嗜好，并不能完全根据遗传学的合理的条件来决定。在这种情况下，男性对于矮小的身材怀有强烈的冲突与矛盾的情结，也就是十分自卑，于是，他只好追求比自己更矮小的女性了。反之，现在的女性体格愈来愈高大，只好选择比自己高大的男性来作伴侣了。

在白人社会里，有色人种属于少数民族，对于肌肤颜色比自己更浓的民族中的异性，他们怀有强烈的爱好，这大概也类似于上述的原理。同样，出身卑微阶层者，总希望追求比自己地位高的异性，以此消除自己内心的自卑。

根据最初的原则来说，男性化强的男性，无不渴求女性化强的女性，也就是渴求最女性化的女性。至于男性化的女性，或者略带男性气质的女子，可以分成两个极端的情形，一种是追求女性化的男人，另一种是追求能够征服自己的超性别的男人。



有一种女实业家，她们的风度与外表都非常类似男人，并且在工作方面也颇能发挥男性那种泼辣手腕。通常来说，她们都较喜欢略带女性气质的年轻男性，不过，她们偶尔也会被那些极具男性魅力的男人所吸引。

本来，男女的结合可以互相弥补自己的缺点，两性的融合才能显得最安定。不过，也有许多特殊的情况，例如因为矛盾或自卑的情结，而无法产生互补的关系，于是，很难出现两性融合的安定情况。彼此能够互相尊重理解，这种情况才算真正具有了安定性。

男人何以迟婚

在男女互补的关系里，有一种很难捉摸的异性观，例如有些人喜欢寻找类似自己父母条件的伴侣。在人类幼年期里，最亲近的异性就是自己的父母亲，说到女性当然是指母亲，提及男性也自然指父亲而言长大成人之后，这种倾向仍然存在，甚至还更加显著起来。

这种心理上的矛盾，我们在前面已经详加说明了，但是，如果这种倾向太过严重时，那些喜欢追求类似自己母亲的女性的男人，只要母亲还在，就很难找到比母亲更理想的女性，在这种情况之下，当然就会晚婚了。因此，过了合适的结婚期，如果依然找不到结婚对象的男性，可能就是因为有这种倾向的缘故。

尤其在父亲早逝，男孩跟随寡母长大成人的情况下，他几乎跟母亲在心理上形成一体化，会从欧帝普斯的情结里产生一种潜意识的愿望，在这种潜意识的愿望里，他仍然有着十分充实的精神生活，如果试图打破这个牢固的外壳，是一件非常困难的事。女性与父亲

之间的关系，跟这种情况大体类似。人与人之间，几乎每一件事情都带有属于潜意识的感情，只是，大多数人不去注意这种事实，反倒因为莫名其妙的迟婚而苦恼起来。心理上的矛盾情结导致，就可以进一步对症下药了。

异性关系方面的三种典型

根据"对异性的嗜好"来透视对方的深层心灵，最重要的一点，就是了解如何接触异性。

首先我们谈到人类的性格分类。哲学家和心理学家把人类分成分裂质、忧郁质和癫痫质三大类型。这三种不同类型的人跟异性之间的接触方式有显著的不同。

分裂质的人常常将异性理想化，而且陷入梦想的世界里，憧憬着如何跟异性享受罗曼蒂克的情调。事实上，这种人跟异性之间很难有现实的结果。他们大多数人都以单相思或柏拉图式的恋爱而不了了之。

凡是跟异性采取上述接触方式的人，都有分裂质者的普遍倾向。他们同时具有谦虚与傲慢的双重性格。当他们出现在社交场合的时候，大多数人的心里都藏着太多的冷淡。有时候，他们竟会对自己失去信心，导致闷闷不乐，其实，这种人的感受性丰富、仔细，实在不失为优秀杰出的人。

忧郁质的人，对于异性的态度跟分裂质的人相比，确实要爽朗明快得多，他们跟任何人接触都不会感到为难，如果凑巧遇到自己所喜欢的人，他们会直截了当地将内心的感受表达出来，绝对不会

沉迷在梦想的世界里郁郁不乐。他们能迅速适应现实生活的各种交际，不过，他们一旦变心就会显得非常决绝干脆，所以这种人会经常更换自己的伴侣或密友。

用这种态度去结交异性的人在社交方面会显得很友善，令人跟他交往的时候，内心很容易有温暖感。不过，他们的情绪起伏变化十分经常，也就是随时随地可以变成活泼性较强的类型，或者忧郁性较强的类型，前者如同精力充沛的活动家，后者则像埋头苦干的认真实干型人。不过，这种人的忧郁跟分裂质者那种闷闷不乐的情形迥然不同。

最后，我们来谈谈癫痫质人的异性关系，他们有一种最明显的特征，就是对于学历、家世或职业等等非常重视，在社交活动方面，只要对方的服饰稍显随意，这种人就会表现出不肯宽恕的态度。

因为癫痫质人的这种特性，导致他们对于任何事情都很重视理义和秩序，而且有着不屈不挠的意志。大体说来，他们对于来自外界的刺激表现得很迟钝，在兴奋中容易丧失辨别能力。

好色的习惯隐藏着性的自卑感

好色的习惯，不只限于某一类型者。关于怎样结交异性，最近出现一种十分明显的情况，有不少男性喜欢追求比自己年龄大的女性，而且，这种趋势好像正在愈演愈烈。这种男人虽已长大成人，但在母亲的庇护疼爱之下，心理上一直不能真正成熟起来，在他们的内心里怀有母亲情结的矛盾心理。他们做任何事情都缺乏主见和独立性，如果没有人从旁指导，或者率先垂范，他们就会畏怯不前。当



对性的极端洁癖，可能说明他“不行”。

然他们在性生活方面也缺乏独立的主见和冲劲。

本来，男女之间的交往，基本上都以男性为主动的，不过，这种倾向却在日渐淡薄，因此，上述那种男人对于女性难免怀有怯意，在怯意的支配下，他们竟不知该怎样与女性保持适度的交往，而他们对女性的态度和兴趣也始终无法积极起来。

这样的年轻人，不但在与异性关系方面的表现如此，在工作方面也缺乏独立自主的意识，并且时时刻刻都在期待着上面的评价。他不喜欢担任指导者的角色，喜欢结交年纪比自己大的人，内心才能有安全感和踏实感。

另外一种类型就是性方面的自卑感，这种男性跟上述那种具有母亲情结的男人略有不同。在性方面有自卑感的人，有两种完全不同的极端表现。第一种表现就是不断地邀请女性，以半开玩笑半认真的形式，向对方吹嘘自己的风流韵事，故意表现自己如何好女色，乍看之下，俨如风月场中的老手。其实，这种人实在是因为怀有性方面的自卑感，才故意做出相反的态度来。换句话说，这是由于反动形成的心理在作祟。其实，在一群故意表现好色的男人里，也有不少是同性恋呢！可见，这种男人恰如一只外强中干的纸老虎。

还有一种，是对于女性表现出极端的洁癖。德国大哲学家康德，终身对于两性关系表现得非常严肃，据说，他的朋友如果向康德提起结婚或是男女之事的话，康德会立刻怒不可遏、大发雷霆。在康德



家里，他把有关结婚的字眼列为禁忌，终身信守着永不结婚以及不近女色的信条，对这方面的信仰，几乎比他对哲学信条的信仰更专心，更虔诚。怪不得他被人猜测大概是有性方面的问题。

女性也容易有同样的表现。有一种非常嫌恶男人的女子，只要一提到男人的事，马上会起鸡皮疙瘩。其实，这种女子往往对男人持有特别的关心或兴趣，可是，她们却把这股兴趣勉强压抑下来，完全表现出相反的态度。这些反应多半是由于少女时代的恶作剧阴影，或遭受过强暴的不幸经验所引起。

此外，还有些女性一旦接触到男人投向自身的视线，内心会立刻掀起一阵骚动，总认为对方是变态的登徒子。这种女人对于性的反应反常的敏感，其实正是她们竭力压抑自己对性关心的反刺结果。

如果想让这种女性对于异性发生正常而浓厚的兴趣，最妥当的办法，就是最初要以朋友的立场逐渐去接近她，而后慢慢化解她对于异性的误会和反常的敏感。

【根据异性关系而透视对方心灵的魔法心要】

1．从某人所喜欢那一类型的异性身上，可看出他所缺乏的部分。

2．身材矮小的男性，也喜欢身材矮小的女性，原因是他对于身材有自卑感。

3．对于上流社会的女子有着浓厚兴趣的男人，对自己所处的阶层有自卑感。

4．迟婚的男人，多有着欧帝普斯情结。

5．要寻找类似父亲的那种男性的女人，有着恩雷库特拉情结。

6. 喜欢把自己与异性之间的关系一厢情愿地幻想成罗曼蒂克情调的人，属于分裂质的类型。

7. 喜欢直接对异性表白自己的好感的人，属于忧郁质的类型。

8. 对于异性的关心，始终停留在对对方的家世和学历等条件的注意上，属于癫痫质的类型者。

9. 喜欢结交比自己年长的女性的男人，大部分怀有恋母情结的矛盾心理。

10. 喜欢吹嘘自己好色的男人，大都苦恼于性方面的自卑心理。

11. 对于异性表现出极端洁癖的人，无疑在努力压抑着自己对性的强烈兴趣。



心灵透视魔法 15

凭对方的生活方式透视其心理

据说有的公司在招考职员的时候，只要听到对方是长子或独生子，就立刻表现出敬而远之的态度，这种风气与倾向目前似有愈演愈烈的趋势。一些学生听到这些报告之后，立刻掀起了一阵骚动，指责之声大作，有人控诉：自己虽然不是独生子或长子，但是，那些公司的人事部门只以独生子与长子的条件，就轻易地否定一个人的全部人格，实在太武断，也无理之极。也有几位学生指出，目前有些大公司招考职员的时候，只要听到应聘者是由母亲或父亲一个人抚养长大的，立刻就失去了录用的兴趣。

实际上，这类问题并不全出在求职方面。仅凭家庭环境或者生活方式，就判断对方的全部人格，确实太主观，有失偏颇。同样的独生子，或者同样由母亲一人抚养长大的孩子，完全可能因为教育方针与周围环境的不同而被塑造成性格截然不同的人格类型，这是无可否认的事实。

不过，话说回来，一个人的生活方式或生活环境对于其性格、气质，以及无意识的欲求等确实有极大的影响，在这方面，心理学上早已取得公认了。奥地利的精神分析学者艾特拉坚决主张，每个人的人格形成都要受到社会环境，尤其是生活方式的影响。也就是说，社会环境或生活方式对于人格的形成实在太重要了。

这位心理学家幼年体弱多病，经常遭到周围人们冷漠的眼光，饱受与哥哥激烈竞争的痛苦。所以，艾特拉认为孩子在家庭中的地位，是形成人格的重要因素，独生子或母亲一人抚养的孩子都具有同样的行为取向，即饱受溺爱，他们的情绪发展十分不安定，也相当缺乏对困难的忍耐力。



其实，即使不看简历或者求职信，也能从应聘者身上大体判断出他的生活方式。笔者曾听到有些小学教师说过，即使不看儿童的调查表，也依然能从某个孩子的性格了解到其生活环境。可见，生活环境或生活方式不失为考察一个人性格及思考方式的途径之一。

独生子无法适应团体生活

通常，我们跟陌生人初次交谈时，只要涉及到生活环境之类的话题时，双方都会很客气而又十分技巧地询问对方是长子还是次

了，父母是否健在，出身地在何处，以及家庭的经济状况等。如果超出上述话题的范围，就无异于警察在审问犯人，一定会引起意外的摩擦或误会。

假定有一个人是乡下贫农的独子，我们又该如何描述这个男人的情况呢？一言以蔽之，他应该是权力志向型，不喜欢依靠他人的力量，能孤独地逐步走向自己的目标，他具有顽强不屈的毅力。而如果对方是都市富商的独子，那么，一般人的看法，会觉得这个男人的权力或金钱欲望一定很淡薄，并且应该是一个娇生惯养的大少爷。

在此，我们不妨谈谈如何根据一个人的生长环境或生活方式，来透视对方的深层心灵。先来谈谈长子，一般说来，长子比较缺乏独立自主性，而几没有什么生活能力，但他也相对比较老实。而次子的独立性与竞争性都会很强，无疑应该是个野心勃勃的家伙。至于家庭中最小的孩子，他一定在娇生惯养的环境里成长，依赖性相应就会很强，情绪也会不太稳定，应该是个自我意识强烈的人。不过，他能迅速改变自己的立场，以求得与他人的妥协。

在最近社会发展的趋势中，非常盛行核心家庭制度，所以独生子的情形也就愈来愈多了。因为独生子没有跟兄弟姐妹相处或生活的经验，他们便不大能适应集体生活。同时，因为独生子集父母亲的情爱于一身，所以，他们无不具有任性与利己的性格，独立性及生活能力都很薄弱，情绪方面也很幼稚，这些都是独生子的缺点。另一方面，独生子因为从小就常常接触大人，所以，从某方面看来，独生子又颇似小大人的类型，在人格方面显得很早熟，智能也显得相当发达。他如果不能沐浴于众人的疼爱之中，就会觉得很难过。他对于别人的成功或功劳很容易产生炽烈的嫉妒心。





艾特拉比弗洛伊德更重视家庭环境，所以，他认为绝对不能忽视父母对于孩子性格发展的影响，在幼稚期里，只要缺乏父母亲中任何一人的情爱，都会使孩子的性格产生歪曲的特性。

例如缺乏母爱的孩子，他在人际关系方面显得很笨拙，在团体生活里，虽然很容易与人合作，但是具有炽烈的猜疑心。缺乏父爱的孩子，则缺乏生活的实感，对于自己的工作亦缺乏责任心。当然，倘若他有了很大的自觉时，也能逐渐矫正以上的缺点。

关于出身地区的问题，如果自幼生长在气候温和、物产丰富的地方，那么，这种人大致不会有蛮横的脾气。气候与地形等风土条件，对于人类的性格也可以产生极大的影响。把出身地区划分为都市型与农村型，则更容易探测一个人的性格特征。大体上说，都市型是属于软弱的类型，反之，农村型大多属于坚韧强毅的类型。

同样的，家庭经济状况对于一个人性格的发展，以及思考方式也能产生重大的影响。大体上说，凡是生长于贫寒家庭里的人，对于金钱与权力无不怀有较强的固执心，反之，出身于富裕家庭里的人，对于金钱与权力的欲望就显得比较淡薄了。在美国有人做过以下的实验，就是让孩子们观赏各种不同的货币，而后要他们比较摆在眼前的货币的大小与实际价值的区别，结果发现在贫困环境中长大的孩子，具有一种共同的倾向，那就是对于大的货币都予以较强烈的评价。

儿童期的经验会突然呈现于脸上

我们可以根据一个人幼童时期的环境，对他的性格与气质做某

种程度的推测。当然，后期的社会经验也可以改变一个人的性格与特质，例如有些长子，也可能有旺盛的独立性。反之，都市里长大的孩子们，有些亦有勇敢迈进的精神。所以如果把上述的观点当作一般性的看法时，那就会陷入看错人的危险。故在尽可能的情况之下，我们应该要联合运用各种心理学，养成一种用客观与综合性的眼光来衡量别人的习惯。

有人在幼童期间所形成的性格与气质，有时也不会受到后来的经验影响，而失去原有的痕迹。尤其，有一种颇有趣味的现象，那就是碰到危机的状况，或是新的人际关系在眼前时，那种平时难得看见的本性，却会忽然呈现在脸上。例如有些女性在童年时代受过非常严格的教养，结果在性方面养成了一种洁癖，这种女性结婚之后，常常因为性方面没有高潮而万分苦恼。

一位年轻男性谈到他的女友的问题：彼此虽然已经订了婚，结婚日期也近在眼前，可是，她对于未婚夫提出的握手或接吻的要求却表现出拒之于千里的态度。有些人以为，这位纯洁的少女真是老实得令人敬畏，事实上，这是一种反常的举动。

后来，有人请他们两人来接受进一步的检查，结果发现她每当听见话题中触及性的问题时，就会显得非常不对劲。最后，我得知她在幼童期间，曾经在性方面被一位陌生男人侮辱过，结果就成为一种她心灵的创伤，现在变成一种结婚恐怖症。许多原因不明的结婚恐怖症和对人恐怖症，都是源于幼年期的经验。

若干男人碰到如失业或破产之类的困难时，往往会把自己关闭在自我的世界里，成为一个极端的对人恐怖者。其实，诸如此类的例子，只要我们仔细去追寻它的根本原因，必能发现有些独生子在幼



童期间过于娇生惯养，结果才会成为拒绝上学的问题儿童。

【根据生活方式或生活环境透视对方心灵的魔法心要】

1. 大多数的长子，虽然都很缺乏独立性和生活能力，但是他们都很老实。
2. 大多数的次子都有炽烈的竞争心，而且野心勃勃。
3. 最小的孩子依赖性几乎都很强，而且在情绪方面一直不太稳定。
4. 独生子几乎都有一种共同的倾向，那就是在智能方面显得很发达，可惜不太能适应团体生活。
5. 在缺乏母爱家庭里长大的人，对人际关系表现得很笨拙，在缺乏父爱家庭里长大的人，对于工作没有责任感。
6. 都市型的人很懦弱，农村型的人则有坚强的性格。
7. 出身贫困的人，对于权力与金钱怀有极强的固执心。

行为系魔法



心灵透视魔法 16
凭工作方式透视对方心灵

最近关于年轻人意识的调查显示，整天埋首于工作的人正在持续地减少，相反，那些利用余暇投身于自己趣味活动中的人却增加得很多。另一方面，虽然有些人把工作当成生存的手段，不过，他们的大部分生活时间仍然不得不放在工作上，这是不容置疑的事实。如果身为中产阶级的管理人员，责任更重，所以，生活等于工作的状态并不算稀罕。

这是工薪阶层的共同遭遇，即使竭力去压抑它，仍能够从他们脸上探知其性格和行为方式等。难怪在工作间里，常常能够听见这样的话："那是个很难妥协的冷酷家伙！""简直像个犹豫不决的女人！"这些都是针对同事的评价，可见，一般人都把自己的性格特征反映到了对工作的态度上。于是，我们就能据此判断这人是个什么



样子了。

从工作态度上，我们不但能了解一个人的品格，同时也能发现连他自己都不知道的渴望。因此，要观察某人的性格，最有效的方法就是了解他如何处理自己承担的工作责任，并且对此作何感想。有个心理学家名叫杨格，他虽然是弗洛伊德的晚辈，却坚决主张可以根据精力发散的方向，将人类的性格分为外向与内向两种。根据这种说法，凡是把责任当作第二生命并且时时刻刻都想抓住工作机会的人，无疑属于外向性格的人，反之，如果有人在接受或承担某种工作之前，因为不断考虑责任的问题而表现得犹豫不决的人，自然属于内向性格者。以上都是根据一个人对工作的态度来分类的。因为不同人对待责任所采取不同的处理方式，所以当工作的结果出现时，尤其是碰到失败的状况，个人的性格特征就很明显地表现出来了。



还有一种类型的人，喜欢把一切失败的责任归于自己。例如本月份的营业额突然下降，有人就把一切失败的责任归于自己的指挥不当。这种现象固然属于一种“引咎自责”，但如果这种情况经常出现，那么，他就很容易变得神经衰弱了，这种人是属于内罚性的反应型。

相反，也有人喜欢把失败的事实归诸于其他原因，自己设法推掉一切应付的责任。如果参照上面的解释，这种人就是属于外罚性的反应型了。对于团队的同事们来说，这种人十分令人讨厌。

根据心理学家洛先仔瓦克的观点，还有另一种类型者存在，就是在仔细分析失败的原因后，如果发现是自己的失职，这种人就会毅然挑起失败的责任，倘若发现失败的原因是外界引起的，就设法消除导致失败的因素。这种人属于非罚性的反应型者，是一种理想类型，可惜在现实中为数并不太多。大体上说，一般人即使不倾向两

个极端，也大部分会呈现出模棱两可的反应状态。其实，不管倾向于哪一端，大部分人都会以形形色色的方式来面对失败的困境，因为如果不这样，他们就无法继续生存在这个充满竞争的世界了。

但是，失败之后，很多人不是陷入精神衰弱的深渊里，就是重蹈覆辙，从此关闭了自我的世界。这些都是心理脆弱的表现，前者属于耐受能力较低的类型，换言之，出现这种现象主要是他一向所生活的娇生惯养的环境引起的，一旦碰到严重欲求不满足的情况时，他们立刻就会陷入精神崩溃的陷阱里。每当我演讲结束后，经常会听到许多大公司的人事管理人员的慨叹，可见现代的年轻人呈现这些现象的实在是愈来愈多了。无奈，这种现象可以说是现在盛行的核心家庭，父母亲过分娇纵自己的儿女所致。

关于后者的类型，即遭受一次失败之后，能力立刻出现衰退的状态，心理学上称之为退行现象。当他对自己的能力失去信心时，为了试图弥补内心的空虚，迫使自己回到孩提时代，也就是追使自己回到比实际能力更低的时段里去。这就是在遭遇失败的时候，周围的人假如以轻蔑的态度对自己时，内向性格的人最容易流露出来的特征。而外向性格的人，可能就会借酒消愁，或以寻花问柳的方式来发泄内心的苦闷。内向性格的人喜欢把一切苦楚埋藏在内心深处，因此闷闷不乐、愁容满面。



废寝忘食工作的人也有很复杂的心理问题

我们该怎样根据一个人对自己所从事的工作的热衷程度去推断他的心理状态呢？在日本，有太多的工作狂——这些废寝忘食工

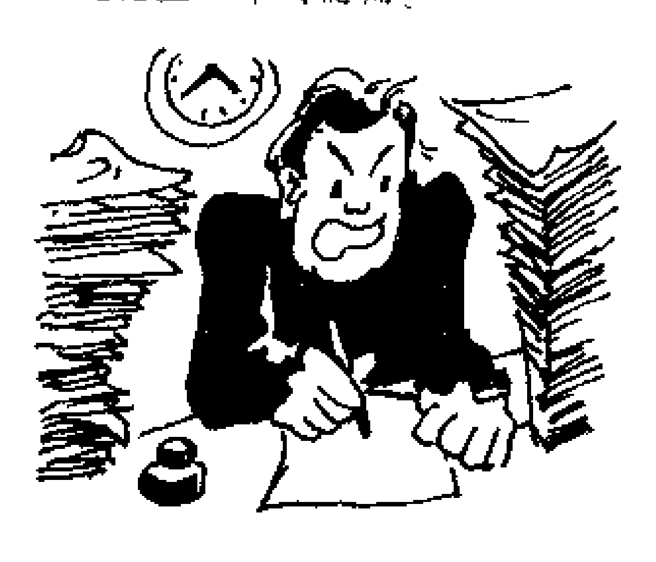
作的人，不管星期天或休假日，都愿意把自己全副精力扑在工作上，一旦一天不去工作，就会如同戒了烟的烟民一样，立刻陷入精神恍惚的状态，甚至失去了平日说话的态度。乍一看，别人会认为他是一个热衷工作的人，实际上，这种人的内心里，恐怕隐藏着十分隐秘的痛苦。

人类的生活大体上可以分为工作、家庭和休闲三个方面，世上每个人无不将全部的精力消耗在这些方面，根据个人的实际情况给予恰当的分配，以此来求得身心的平衡与稳定。不过，一旦欲求不满足的情况发生时，这三方面的平衡就会立刻被打破。于是，有些人自然会把本应该倾注在欲求不满足那一方面的精力转向另一方面去了。



那些一天到晚忙着工作的人，基本是因为家庭状况发生了问题，所以出现了欲求不满足的现象，他把这股精力贯注在工作方面，达到了废寝忘食的地步。有些人因为夫妻之间的感情不和睦，或者为子女操心而苦恼多多，只有转向于热衷某种工作，以此来释放内心的不安和苦闷，这举动本身就是一种防卫机制，同时也是一种逃避现实的方法。所以，废寝忘食地沉浸在工作或娱乐方面，无疑是在进行不间断的逃避，这也会在他的生活中成为一种习惯而固定下来。

努力工作并非给老板创收，而是掩盖心中的隐痛。



曾有人在完全没有必要的情况下，在自己的下属面前吹嘘：“我在50岁以前，一定要为

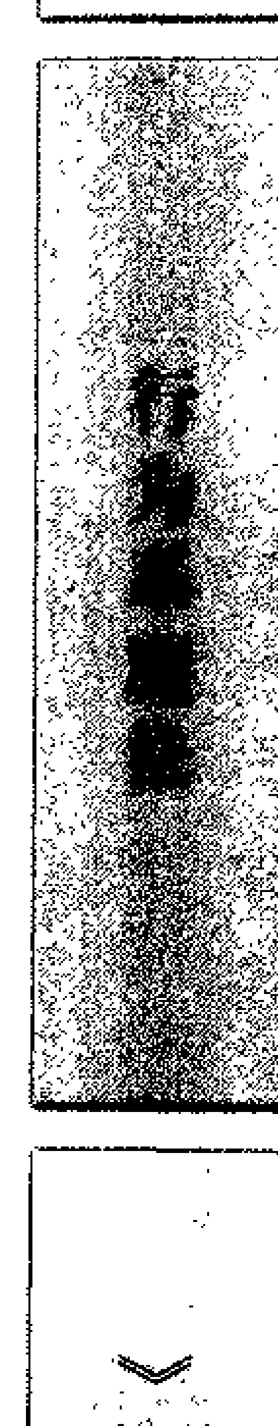
工作而工作。"他无所顾忌地宣扬自己的工作观，诸如此类的劳碌之人，正是心理失去平衡的表现。

从另一种观点来说，如能将大部分精力都用在家庭方面，做一个通常意义上的家庭主义者，与那些在工作上遭遇挫折或丧失伴侣，以及为了逃避欲求不满足而寻求解脱的人，具有相同的心理特征。对于那些家庭主义者，倒无须使用心理学，只要仔细观察其工作态度，往往就能轻易地洞悉其心理秘密。

匆忙的表现意在隐藏自己的无能

有一种人在工作时，在桌上摆满文件，有时候还显出手忙脚乱的样子。乍一看，这种人工作非常热心，好像正在全力以赴地奋斗着，而有些糊涂的领导，就往往仅从表面现象来判断他们。其实这种人里混杂着不少庸庸碌碌的无能之辈。他们有时也能发现自己的低能，为了竭力避免别人看穿他的底牌，避免把内心的自卑或矛盾表现出来，因此，他就做出一副异常忙碌的姿态，意在把自己乔装成一个精明人。想要深人了解这种人的心理，只要注意一下他的工作内容就行了，无须追问他忙得团团转的原因。

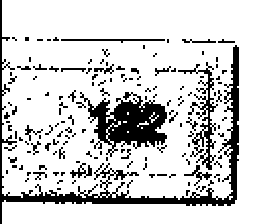
还有一种人忙碌是因为其内心深处有着本质上的怠惰。他原本对工作缺乏关心和兴趣，但是，他害怕别人的非议和责罚，于是陷人了惶恐不安的精神状态里。为了设法消除内心的紧张与不安，他只好迫使自己采取一种期待得到赞赏的行动。于是，他摇身一变，成了认真苦干型的职员了，这是心理学上的反动形成现象。只是，为了压制无尽的怠惰的欲求，他不得不持续采取这些完全相反的行动，其



实，这种状态的紧张程度更加厉害，在某种契机下，这种反动形成的机制很容易被打破。

诚然，从外表上看，上述两种人对工作都表现得很热心，如果这种热情不放在工作方面，就容易发展成另一种歪曲的状态。总之，为了避免上级的非难或处罚，这种人不得不小心谨慎，希望因此得到更多的赞赏。一旦紧张劲儿松懈下来，这种人怠惰的本来面目就会立刻展露。

此外，我们也能根据工作的态度来透视对方的心理，在这方面，心理学家杨格有一种分类方法。有人站在身边，工作效率会大增的人被视为外向性格，有人站在身边就无法安心工作的人，属于内向性格者。依据这种理论，处在一间杂乱的房子里，被一群同事们围绕着，却依然能进行十分冷静的思考，工作仍旧井然有序的人，应该被列为外向型。反之，纵使旁边偶尔站上一个人，也要借口需要独自的工作环境，才安下心来工作的类型者，则属于内向性格。



不过，有一种人在初次见面时，俨然外向型的人，容易给上司留下深刻的印象，因为他们做事得体大方，而且也颇懂工作的要领。周围的人稍微奉承他，他马上就会高兴起来，即使有人此时厚着脸皮向他提出某种要求，他也会有求必应。但是，如果碰到情绪欠佳时，他就要埋怨大家了，并且容易把一切责任推给别人。比如为了寻找效率不佳的原因而举行会议时，他会一直抱怨这种会议的无聊。他本质里具有歇斯底里的性格。在这种人心目中，全世界应该以自己为轴心来旋转，如果事实并非如此，他的情绪就要一落千丈。

【根据工作方式透视对方心灵的魔法心要】

1.把责任摆在第二位的人,最要紧是想抓住工作的机会,这是一种外向型的人。

2.在承担某种工作之前,首先考虑的是责任问题,这是内向性格的人的特征。

3.愿意独自承担工作失败的一切责任,这是一种内罚性的反应型。

4.喜欢把失败的一切责任推之于另外的原因,这种人属于外罚性的反应型。

5.一旦碰到失败的情况,就容易精神衰弱,这种人大多数成长在娇生惯养的环境里。

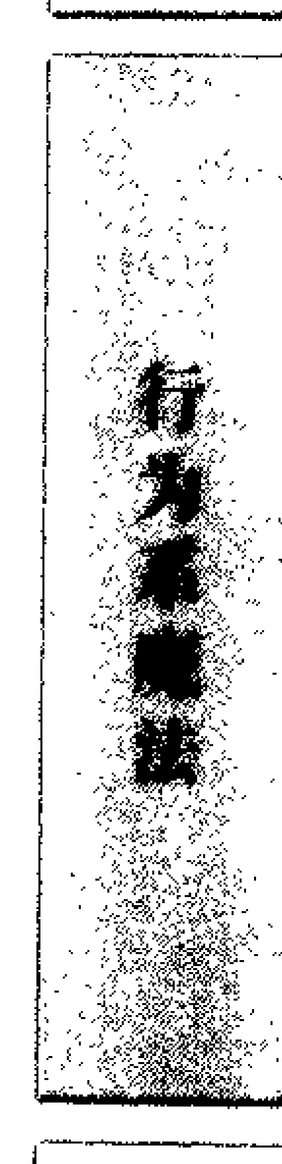
6.只失败一次,就好像被融化的雪花一样,能力立刻开始减退,这种人是内向性格的人。

7.对于工作的痴迷到了有违常情的地步,这种人大部分心里埋着对自己的家庭不满的种子。

8.有人可以表现自己的忙碌给周围的人看,其实,他对于自己的能力始终怀有自卑或矛盾的心理。

9.自己对工作非常认真,对不认真的同事就觉得非常难以容忍,这种人的心底可能怀着怠惰的本意或动机。

10.在大庭广众中工作,会效率倍增,这是外向性格的人;而只要有人站在身边,就无法安心工作的人,则属于内向型。

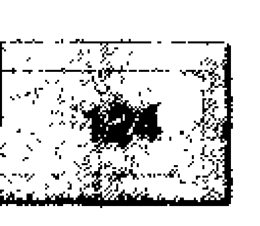


心灵透视魔法 17

凭错误透视对方心灵

说错话或写错字等行为，常常被认为是由于不留心而犯下的过失。在我们的日常生活里，难免会注意到别人的错误或不小心的举动。

但是，在工作场所里，我们不容许犯错，因为这表示自身缺乏工作的热忱，会被主管领导批评一顿。尤其是犯了重大过错时，无疑会完全丧失升职的希望，甚至还调职或被解雇的危险。诚然，企业之间的战争关系到整个公司的生死存亡，然而，身为主管的人，如果只把犯错的原因归结到下属不留神，缺乏热忱或怠慢等因素上去，那就未免流于肤浅了。



对此，多湖辉讲了一个他留学期间的故事：

"曾经有位心理学家为了安慰我这个来自国外的留学生，邀我去他的家里吃饭，他这样对我说：Come to our place dinner（请到我们家里吃晚饭）。我听到这句话的时候，心里想：'你们的家里？'因为我曾经从另外的同学处获悉，这位心理学家是一个人住在公寓里的，根本没有家属在这里。

"对方也许发觉我怀疑的神色，因此，他又立刻修正说：I mean my place（我是说我的家）。在这之前，我很单纯地以为这只是谈话方面的单纯错误，可是当我访问他公寓的时候，我就明白他的话不是失误了。原来，在门栏、卧室、客厅、走廊或家里的墙壁上，处处挂满了一位金发碧眼的女子的照片。面对我的询问，他面色悲哀地回答说，

这位女性就是他的妻子，可惜在两年前因为车祸死亡，但他始终忘不了她。

“由于这件事情，迫使他不得不向一位自己不太熟悉的朋友吐露对亡妻的回忆。其实，只因为他说错了‘我’与‘我们’这种错误的代名词，才会使自己的心灵受伤。

“我从一位朋友处了解到一位董事长的事情。这位董事长要女秘书写信发给一位客户，不料，女秘书工作不留神，忘记写收信人的姓名就把这封信给投递出去了。自然，这位上司把女秘书批评了一顿，不过，由于这位女秘书一向工作都非常认真，董事长就以为这是她不小心犯下的错。但是，随后他却发现自己给秘书的地址，居然是因车祸死亡的未婚妻的故乡。这真是从何说起呢，怪不得这位董事长也啼笑皆非起来。”



错误发生的源头在哪里呢

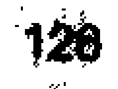
当我们进一步探讨错误发生的原因时，我们往往能从犯错者的脸上发现他内心的某处，居然隐藏着一种无法传达的感情。弗洛伊德指出，错误发生的原因其实是人潜意识里的欲望，这种欲望与自身有意克服错误的意识自相矛盾。

弗洛伊德的这种解释，我们只要看看池塘里的浮球和水中小孩子的例子，就可以弄明白了。孩子在球上坐着，如果保持平衡的姿势，屁股下的球就会立刻沉到水底下不见。当孩子的注意力转到其他事物身上，他又会马上失去身体平衡，掉到水里去，结果，这只球又浮到水面上来了。我们可以把这只球看成错误里所出现的深层心

灵。当被压抑在疏忽这种空白心理上的重量一旦倾斜的话，人的本性就会立刻呈现。不妨以这种现象为基础，进一步去了解对方的心灵秘密，这就是根据错误来透视对方的深层心灵。

弗洛伊德曾经在著作里列举出许多错误中呈现出深层心灵的实例，下面就是一个最为著名的例子。

这是奥地利下议院院长宣布开会时说的话。他说："各位先生，本人现在开始调查诸位议员的出席人数，你们可以散会了。"会场上立刻发出哄然大笑。当时，议会里的在野党和执政党的议员人数相差不太多，所以，国会不容易圆满召开。弗洛伊德听到这件事之后，就解释："想要赶快结束"的心理，无疑是这位议长的潜意识的欲求，这种欲求从他闹出的笑话里表露得一览无遗。



多湖辉也举了一个例子：

"有一次，我想要拜访一位正在某公司服务的朋友，于是就在电话中向他打听该怎样去他那里，他告诉我停车站的名称。于是，我自然就按照他的指示，到达某站下车。可是，我始终找不到他供职的那一家公司。无奈，我只好打电话询问，他莫名其妙起来：'什么？我是这样说的吗？那是我家附近的停车站啊。'

"这之前我完全不知道他家的地址。我想了一会儿，恍然大悟：他之所以闹出这个错误，是因为他对自己的公司没有一点儿的归属感，有一种想要赶快回家的潜意识在他心里作祟。一年后，他接到公司的通知，居然把他调到乡下去了。这件事与我的解释倒是不谋而合了。"

对方更正说错的话正是表示真意所在

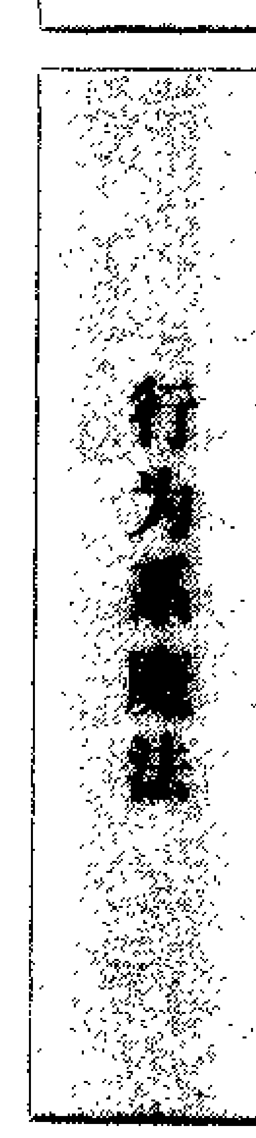
上面的例子是对方因自己疏忽犯下的过错，但是，另外一种却是“听者无意，说者有心”的反例。即使发现对方说错话了，但当我们进一步追究对方的错误时，亦难以了解对方那深不可测的内心秘密。不过，这时候，对方如果发现了自己的失误，急着自行更正的话，反而给了我们一个好机会，能够借机看出对方的真实动机。

某公司有一位十分自信而且声望很高的处长，多湖辉曾经向他打听：“贵公司有几位处长呀？”他毫不迟疑地回答“只有一个人。”接着，他又急忙地更正说：“我说错了，总共有5位处长。”据说这位处长性情孤傲，做事也很精明，常常自以为“除我之外，没有一位名副其实的处长”。怪不得他一开口就说漏了嘴。



无心的口误往往说出了内心的隐秘。

可见，假如一个人说错了话，接着又马上更正过来，这种过错大体上都有根据。刚开始说的话是表示他的真正意思可是他一发觉不对劲时，就会赶紧自行更正过来。很明显，在他最初的意识里，一定有真正的感情。



听错或写错都不是无缘无故的

我们可从说错、听错、读错或写错的举动里，透视对方的真正意思。有一位男职员，当他一听说自己的劲敌患肺炎入院的消息，就自



以为是他听成了患的是肺癌，于是，把这个坏消息在公司里传播开来。后来，这个人在公司里的声誉因此一落千丈。他所以听错了话，是因为想要打倒对手的愿望太过强烈了。

关于写错字句的事实，也有一个很有说服力的例子。有一位神经病患者，一直认为自己的工作——经营棉纱生意——跟现在的疾病有密切的关系，所以，他写了一封信给美国的精神分析学家普利鲁，其中有一句这样的话："我的疾病完全是因为那位可恶的性冷淡的妻子所引起的，甚至长不出生意的芽种。"

其实，他应该写 frigid wave（不景气的波浪），结果错写为 frigid wife（性冷淡的妻子）。于是，普利鲁就根据这个误写，解释他生病的原因，乃是由于妻子的性冷淡，而使他失去做爱的机会。事实上，他的妻子果然是得了性冷淡的。

至于读错的事实，也有一个例子，那就是弗洛伊德本人的经验。第一次世界大战期间，他送两个儿子上前线时，他把杂志上的句子读错了。原句为 Die peindemvor G rz（盖兹前面的敌人），他错读成 Der Friede von G rz（盖兹的和平）。事实上，这是由于弗洛伊德衷心希望和平，才会把德文里发音相似的"敌"字，读错为"和平"了。

此外，关于错误的现象，不只在语言方面，在行动方面也会发生。

有一个住在九利市的人，本来可以好好在家里度假的，无奈因为一件紧要的事，他必须去一趟鲁仔市。于是他只好搭上了去那里的列车。他边看报纸，边在途中换车。可是，当车子开动以后，他始终觉得有些不对劲，打听之后，才发现自己原来搭上了要返回九利市的列车！当然，这主要是因为想要留在九利市的潜在愿望，强迫他采取行动，才会犯下这种错误。

多湖辉也有过几次关于遗忘的经验。某次是某机关事先约好他到某处讲演，当然也约定好某月某日的几点钟，可他却把这件事忘得一十二净，在家里美美地睡了一个午觉。

"这件事是有原因的，演讲会那一天是星期四，刚好本星期从星期四起连续放假四天，所以，我满脑子里都在考虑如何消磨这四天的假日，这时候，正巧另外有人约我写文章，我也就一口答应下来了，导致忘了讲演的事。现在分析当时的心理，我实在有一种想要享受假日的愿望，以致忘了讲演的事情。"

【凭对方错误透视对方心灵的魔法心要】

1．说错话、听错话、读错文句的举动里都有着本人秘密的愿望。

2．说错话后，有人立刻改过口来，而那最初的一句话里，往往包含着本来的意思

心灵透视魔法 18

凭用钱方式透视对方心灵

有一句俗语："金钱可以改变一个人。"有一个人原本是个广结善缘、与人为善、慷慨大方的人，可是，当他某一天忽然得了一笔横财的时候，居然立刻变成一个守财奴了。此外，我们常常也听说某家庭的兄弟感情本来很不错，后来，为了遗产继承的问题，居然闹到动

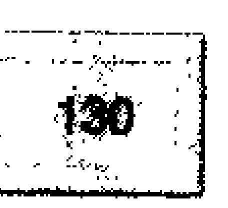


起武来。可见，金钱完全可以改变人的行为习惯。

不过，与其说金钱改变了人的性格，不如说，我们完全可以从一个人用钱的方式中获悉其深层心灵。

在现代经济社会里，金钱应该是惟一能够满足各种欲望的手段，所谓“人为财死，鸟为食亡”嘛！然而，金钱却决非只是一种满足的手段，它也算得上是欲望的本身，因为它能直接满足人类的欲望。

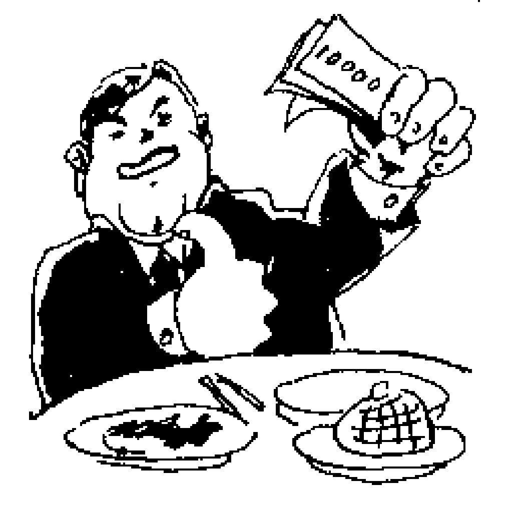
英国一位经济学者洛宾逊解释说，经济学是研究如何将有限的资源，按照各种要求，做更适当的分配的一种人类行为的学问。所谓有限的资源，说得更具体一些，就是指金钱。个人的金钱总是有一定数量的，那么，我们到底为了什么目的，或者用什么方法来运用这些本来就很有限的金钱呢？我们能够从这种经济行为里，清楚地看清个人欲望的强弱顺序，及其分配法则。金钱的运用方式，无疑可以表示对方的心理结构，是透视对方深层心灵的有力手段之一。



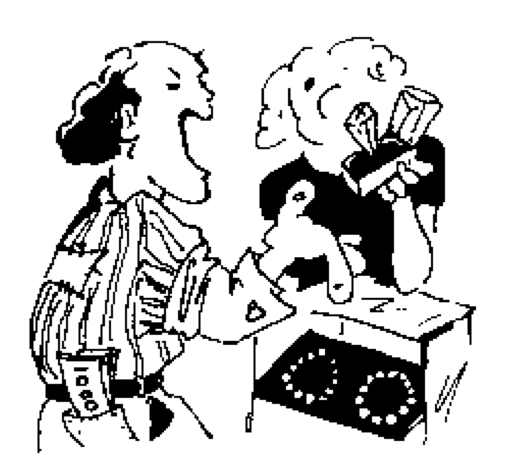
关于金钱的运用方式，大体上可以分成吝啬型与阔绰型两种。

吝啬型与阔绰型的区别

吝啬型的意思，是指某人相当有经济观念，完全过着量入为出的预算生活。扣除生活费之外，还剩余多少钱可以储蓄或者多少钱可以零用，一分一毫都算得十分清楚。如果朋友强迫他请客，那真比割肉还让他难过。这就是吝啬型的真貌。



一般来说，这种人都属于癫痫质的性格。自古以来，所有商人都是典型的



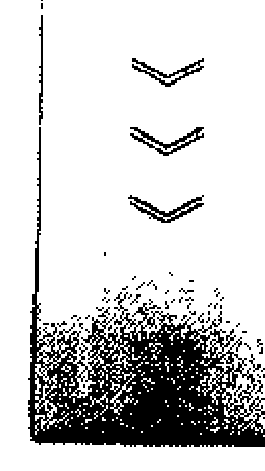
吝啬者，这些人虽然在商场上相当遵守信用原则，可惜缺乏人情味，没半点儿情感，他们普遍善于精打细算。

反之，另一种人是阔绰型的人，这类人都属于急躁质。如果一伙人一起上酒家，只要他的兴致好，就会一拍胸脯说：“今晚让我请客好了。”表面看来，他很慷慨大方，其实，他基本上没有什么金钱的概念。身上有钱的时候，花钱十分阔绰，一旦身无分文，就只会摊着两手，瞪眼看人了。即使家无隔宿之炊，却能够表现得非常慷慨，这种人确实有阔绰型的气派。他们完全不懂得如何为将来的生活储钱，这是急躁质的特征。

还有一种类型，也是些花钱很大方的人，可惜，他们跟上述的性质不同。他们在冲动之下，才会出手大方，这种人几乎都是歇斯底里的性格，他们有意在社会上占据流行的前沿，也敢于将钱花在装饰品与服装上面。这些人居然向朋友借旅费出国旅行，而不是靠自己的储蓄，因为他们实在难以压抑自己的虚荣心。

其实，这种人由于歇斯底里的情绪，才会突然出手很大方。在他们的深层心灵底下同时隐藏着某种不满或埋怨，尤其是在女性们冲动购物的行为里，更有着此类的倾向。

有些太太们一旦发现丈夫在外边不规矩，会在一气之下，毅然将十多年的辛苦积蓄全部拿出来，匆匆忙忙到百货店买回自己喜欢的东西，一天之内挥霍掉全部的积蓄。从心理学来讲，这是补偿性的行为，她们想以购买行动来消散掉内心的积愤。当然，这些都是非常极端的例子。





虚荣导致她们无节制地花钱

据说东京的银座和新宿一带的高级百货店里，常常会碰见若干女性用钱十分阔绰，出手就是十万日币，甚至四五十万日币。她们就这样面无表情、无动于衷地买回一些毫无用处的东西，一点儿也不会表现出心疼。事实上，这些妇女都是一天12小时不停工作、身心俱疲，有意借着冲动性的购买行为，来消除内心的苦闷与紧张的压力而已。

平时省吃俭用但为嗜好却一掷千金

有人的支出项目经常表现得非常不平衡。有一个人，他独居在一间狭小的公寓里，平时省吃俭用，甚至达到苛待自己的地步，不过，他对自己的嗜好却舍得一掷千金，毫不吝啬。例如，他肯把节省下来的生活费，花在购买模型飞机、最新品牌的豪华车，以及高级的音响设备上。这就是把生活与娱乐的主从位置完全颠倒的现象。

这种人都是某个方面的偏执狂。在他们的深层心灵中，常常含有某方面的自卑或矛盾。这种人的心理情节或矛盾现象，主要表现是不在乎衣食住方面的基本生活状态，而是拼命去扩大自己的个人世界，并迫使自己逃避到一个趣味的世界里。凡具有此种强烈倾向的人，对于外面的世界，多数有一种恐怖感，在性格方面也很孤独，不善应酬、人际关系欠佳，只有碰到趣味相投的人，才能立刻引为知音，推心置腹地畅谈起来。

此外，还有一种能把手段转化为目的的例子。本来，人们拼命储蓄金钱，无非是为了要实现自身的某种目的，可是，有人居然把储蓄当成目的，而且执着于储蓄行为的本身。在报章杂志上，我们常常发现一些人平时省吃俭用、生活朴素，储存了几万元，却又舍不得花，结果留下一大笔财产死去了。这种人显然已经不是为了达到将来的某种目的而存钱。在他们的深层心灵之中，对金钱有着一种特殊的心理情结。

一位经营百货店的朋友曾经说过一段很有趣的故事。在一个金银销售场里，有一天来了一位客人，衣服褴褛，其貌不扬，但是，他却一直注视着厨窗里面的昂贵装饰品。店员平日训练有素，不管对方身份如何，都会照样把这个人看做有意购买的顾客，于是店员走向前去问了一下，想不到这位衣裳褴褛的客人，居然一出手就买了将近三百万日币的钻石。

日本文学史上有一本尾崎红叶著的《金色夜叉》，其中有一位名叫间贯一的男人，是个最典型的例子。他在后半生变成了冷漠无情的高利贷者，原因是他年轻的时候，自己的情人被一位银行家的儿子抢走了，从此积怨在心，对金钱怀有了某种心理上的矛盾和自卑感，这些情绪在他的深层心灵中日渐根深蒂固起来。

只相信现金的内向性分裂型

多湖辉有一位朋友，在饮食和日常生活方面都非常朴素，平时虽然舍不得花钱，却在日本的几个风景区里拥有非常豪华的别墅。这好像个例子跟上一种类型稍有不同。

这个人满怀着最彻底的金钱哲学，根据他的解释：只有家里装设空调了，才能算是生活舒服，拥有豪华的别墅并不算是十分奢侈的生活享受。冷气设备经过了数年之后，就会折旧到失去所有的价值，可是，别墅的地价却在年年上涨，当然，价值也就会愈来愈高。

至于这种议论是否得当，那是另一个问题了。分析这个人的用钱方式，可以说这种人是分裂质与固执性混合的类型。所有和自己相关的事情，如果没有一套言之成理的说法，他就会彷徨不定。

此外，有些朋友专门标榜负面的人生，因为他一面债台高筑、一面任意地挥洒金钱，当然会陷入收支不平衡的负面的状态。

反之，有人从年轻时代开始，就在生命保险方面投资数千万元，去世时，保险金早已使收支数量变成零数。可以说这种人是分裂质与歇斯底里气质的混合性格。

多湖辉有一位十分友好的亲戚，他是一位拥有几家工厂的董事长，虽然这个人在高度发达的资本主义社会里从事成功的生意活动，不过，到目前为止，他却跟银行毫无来往，而是在自己的家里设有坚固的金库，一切财产均以现金保管。好几次他生意的营业额高达数百万或数千万日元，他却根本就不用开支票的方式做生意，而是用现金交易。

据他解释说，在他孩童时代，家里也做生意，有一次，父亲因为支票到期而付不出现金，结果公司倒闭，令全家生活陷入绝境。有了这次教训后，除了对金钱的信任之外，其他任何东西他都不再相信。

如他这样不相信银行的人，社会上为数颇多，有些人干脆把所有财产变成现金，存放在箱子里，买东西时就带着这只钱箱出去。这些人基本上属于内向性的分裂型。除了现金外，几乎不信任一切的

事物，这是一种精神上的病态，如同一个人在孩童时代在浴池里溺过水，长大成人以后，看见水就害怕，甚至也从此不敢再乘船了。

【根据用钱方式透视对方心灵的魔法心要】

1. 属于吝啬型的人，喜欢根据预算的方式用钱，这种人虽然很守信用，可惜没有人情味。由于不谈感情，所以一切行为都变得很冷淡。
2. 有钱的时候，用钱如流水，身无分文的时候，就一毛不拔，这是属于急躁质类型的人。
3. 肯贷款去买奢侈品的人有歇斯底里的气质，不懂得隐藏自己的欲望，虚荣心也很强。
4. 女性那种冲动性的购买行为里，通常隐藏着欲求不满足的意思。
5. 在生活方面很节省，但却不惜耗费巨资于自己的兴趣方面的人，具有偏执的性格。此外，他也不善应酬，只有跟别人成为莫逆之交时，他才会推心置腹、无所不谈。
6. 对储钱津津乐道，把储钱看成一种目的的人，大体上对金钱有着强烈的自卑感与矛盾的心理。
7. 即使牺牲生活费，也会念念不忘投资生意的人，是属于对任何事情都自有一套说辞的人。
8. 不相信银行，只信任现金的人，大部分属于内向性的分裂型者。





心灵透视魔法 19

凭胜负形式透视对方心灵

有时候自己觉得好机会来临,便立刻拼命埋头苦干,最后却发现是竹篮打水一场空。有时候在痛苦的时候,却能碰到绝处逢生的机会。所以在我们有限的一生里,真所谓有山有水,起伏不定,喜怒哀乐层出不穷。

从心理学的角度考察胜负之间的现象,实在十分有趣。有时候,一个人能在很短的时间里,感受尽几年都难得一遇的生死攸关或喜怒哀乐的浪涛。有时候,突然好运降临,正得意忘形之际,又陷入了十分尴尬的困境中,这些都是司空见惯的。往往在这种处境中的人,没有一点儿防备,所以,我们可以据此洞悉一个人的本来面目。

可见,胜负引起的行为是深层心灵的实验场,其间完全能够可以反映出各种人的特征和心底的秘密。心理学上常把这类现象称为自我关怀。总之,如果一个人对于某件事情表现得十分关注,那他就会沉迷在这种状况里,往往无法做出客观与冷静的判断,那么,平常绝对不会表现出来的各种原始反应,秘密性格和欲望等,也都能栩栩如生地显露出来。

陷入低潮中的五种人生状态

一个人最容易表现出来的情绪,往往是在他陷入不利状况之际。好运不来,期待中的支持者迟迟不出现,那很自然地会使人陷入

到欲求不满足的状况里。诸如此类的事情，每个人一生都一定要遭遇一两次的。

一般出现在这种情况下的代表性反应有五种，我们不妨一一介绍：

第一、有人在工作进行中忽然沉默下来，并且露出很明显的不愉快的脸色。这种人在危机的状况下，很难承担得起精神上的负荷，他们对于突发事态的控制，也无法应付自如。例如有人打麻将一输，就会立刻手足失措，这也是一种欲求不满足而又缺乏耐性的类型，在实际的生活方面，他们也缺乏坚韧的性格，在逆境之中，立刻表现出脆弱的倾向。

第二、只要在初次对阵中打一个败仗，那么，在这一天里都无法发挥自己的实力。下棋的时候，只要输了一个角，失败的气氛就会马上波及整个局面，最后当然就只能以败局收场了。这是一种很明显的智能退化现象，任何暗示都容易使他受伤。这是一种不成熟的性格，只要他在智能测验的第一个回合反应中不够理想，那么，在以后的测验里就会逐渐失去应变的能力。

第三、倘若身边突然出现一位劲敌，会使他手忙脚乱，举止失常。这无疑是眼光狭小的类型，这种人对于如何解决和消化复杂的状况表现得很笨拙，女性中不乏此种类型者。

第四、有些人无法把胜败看成家常便饭，同时也不能很轻易地接受别人的责备或批评。只要他一听到别人的评语，就会立刻怒发冲冠，整个思维都会陷入到混乱之中。对于杂音，他的反应很脆弱，接受暗示性强，集中力差。

第五、我们常常碰见有些人下棋输了的时候，嚷着要再来一盘，在



胜负未分的时候，不断叫着“等一等”，赌博输钱的时候，不让对方中途罢手。看上去，这种人对胜负似乎看得太认真，其实，与其说他们狡猾，还不如说他们始终不能放弃童年时代娇生惯养的习性。



吃过信用金融的亏的人，只相信现金。

不同人对待胜负的态度完全不同，从中可以透视对方的深层心灵。

这些态度大体上可以分为三类。第一种是把自己的胜利看成运气，或把失败归罪于自己的手气不好，这种人大体上都具有神经衰弱的神经质倾向。骤眼视之，他们似乎表现得很谦虚，这类型的人大多气量狭小，而自负心又很强。

第二种类型是跟上述情况相反，那就是把胜利归功于自己的好本事，但把失败完全归罪于运气不好。这种人具有歇斯底里的性格，虚荣心极强，总是希望别人看见自己夸大的部分。同时，这种人也是自我中心主义者，十分任性，在胜负未分之际，他会任意地宣布要中途休息。同时，他们又属于被暗示性极强的类型，在比赛中途，只要稍一遇到挫折，或者被别人说了“他今天不行了”或“你现在没有劲儿了”，他就会马上失去信心，并且常常遭受惨败。这种人因为还不曾吃过苦头，所以一遇挫折，就会立刻失去冷静的判断力。

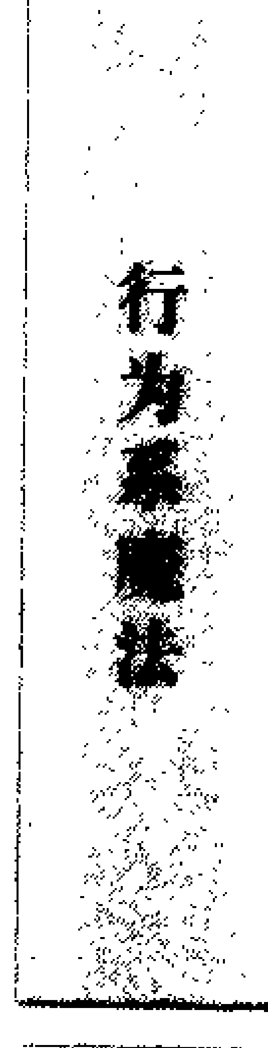
第三种类型是失利的时候，认为是由于对方的错误所引起，他们有偏执性的倾向，自信、自我的观念极强。倘若一切情况都出乎自己的意料之外，他也不肯承认是自己的能力有问题，他总是会这

样想："我被人害惨了。"若是自己比别人落后几步，他到死也不愿意承认自己的命运或本事不如对方，因为这样的想法是自己的自信心所不允许的，他只会到处诉苦或愤愤不平地说："那个家伙的做法不干净！"总之，他喜欢把一切失败归罪于别人，而一旦获得胜利的时候，他就会念念不忘："我赢他了！"这是喜欢夸大的倾向。

此外还有一种人不属于上述任何类型，那就是对于胜负完全不放在心上的人，胜不骄、败不馁，始终抱着恬淡自安的态度。他们十分厌恶置身于胜负的纠纷里，特意摆出一副漠不关心的样子。其实，这种人的内心十分脆弱，属于自我防卫型，有意脱离现实，借此防卫内心脆弱的底线。在胜负未分之际，只要一看情况不对，他们会故意撒手不管，或者故意开开玩笑，借此表示自己完全不介意胜败或得失的情形。

此外，总有人对于棋盘上的部分攻防，尤其对于局部战争特别在意，这种人具有偏执倾向。他们对于细小的部分特别留意，以致有时因此失去大局。

总之，胜败无疑是人生的缩影，真正的强者，是在命运的起伏之中保持自己的个性，在逆境中不屈不挠，面对巨大的心理压力仍然能做到面不改色，或在真刀真枪的社会竞争中，表现得不折不挠。



【根据胜负时候的态度透视对方心灵的魔法心要】

1. 在比赛中始终闷闷不乐的人，耐性十分薄弱，而且在逆境之下也很脆弱。

2. 一旦遭遇失败就表现得心灰意懒的人，很容易陷入智力的退化状态里。

3. 对于别人的言语完全听不进去的人，眼光狭小。

4. 在比赛进行中，容易被别人的话所诱惑，这种人的被暗示性很强。

5. 不断地重复“下一次”或“等一等”的人，内心里仍然留存着幼稚的骄纵精神。

6. 把失败归罪于自己的本事不够高明，这种人好像非常谦虚，但内心里却十分自傲。

7. 把自己的失败归罪于运气欠佳的人，具有歇斯底里的性格，虚荣心也很强。

8. 把自己的失败归罪于他人的过错，这种人的自信心极强，而且是自我中心者。

9. 对于胜负摆出漠不关心的态度的人，属于自我防卫型者，害怕受到伤害。

10. 下棋的时候，只重视局部战的人，是因他不善于观察大局所致。

心灵透视魔法 20

凭联络方式透视对方心灵

有人喜欢暗中观察，或跟人面对面地谈话，凭借与对方密切的来往以透视其心理；也有人喜欢利用信件与电话等方式，洞悉对方的心理秘密。信件与电话的方式，跟面对面谈话之间，有着一种决定

性的不同，前者是属于一种不跟对方做直接接触的传播方式。

这种方式与直接见面的传播方式截然不同，它无法察觉对方脸上的各种表情。反之，对方也看不见自己的表情与视线。在这种情况之下，传播者可以为所欲为地把意思传达给对方，同时，也能把自己想说的话尽量表示出来。当然，这时候，说话者的真正心声也可以吐露出来。

因此，电话当然能表示相当程度的本意，尤其在信函里的话，更是传播者经过深思熟虑的结果。当然，那种因为想法不同，为了隐藏自己的本意而做出来的伪装，也许在某种情况下能够达到欺骗对方的目的。然而，这种有目的的操作，反倒能够提供最好的素材，让我们能够看穿对方的心底秘密。

况且，落在信纸上的笔迹与文章，是很难变更的最佳证据，这种资料与瞬息之间就要消失的表情或谈话不同，它提供给我们的是能够仔细观察或分析的资料。信笺的这些优点，给了我们一种透视对方心灵的最好途径。



根据笔迹的类别透视对方的性格类别

第一类——笔迹的特征是：字体很大，笔压很弱，字形呈曲线的方式，颇能表现自己的癖性，右肩呈现上升的倾向。有时候，右肩配合着下倾的样子，字形稍微乱一些。这种人的性格是：善于交际，乐于与人来往，颇有思想，待人友善，气质方面呈现躁郁质的倾向。

第二类——笔迹的特征是：角端是直线形，字画的角呈锐角，笔压很强，每个字都是独立的，字与字的大小或间隔很不整齐，具有自

己的独特癖好，笔迹方面没有顺向，字体比较小。这种人的性格是：非社交性，理性，认真，但缺少温情，对自己的事情敏感，怕羞，对别人表现得很迟钝，漠然，气质方面则含有分裂质的倾向。

第三类——笔迹的特征是：直线形的字，跟第二类不同，是很规则而平凡的形状，没有自己的癖性，每个字都是独立的笔迹，显得很亲切，笔压极强。这种人的性格：深思熟虑、谨慎、工作认真但速度不快，意志力强、热衷于所有事物，说话方式呆板，缺乏幽默感，偶尔表现出很强烈的兴奋，行动激烈，气质方面含有癫痫质的倾向。

第四类——笔迹的特征是：直线角的小字，颇具自己的癖性，尤其有不少萎缩及破裂似的形体。每个字都有不少独立的笔迹，很少有连起来的字。笔压很强，字的角度不安定，没有字的顺向。这种人的性格是：胆子小，对于事物缺乏自信，也没有决断力，对于别人的言语与态度非常关心，换句话说，这种人具有神经质的性格。

第五类——笔迹的特征是：字体大小与格子大小无关，呈曲线形状，有时候也呈直线形状。颇有自己的癖性，呈规则形状，角度与笔压等都很不安定，顺向明显。这种人的性格是：虚荣心强，常常希望自己能够成为话题的中心人物，有时候说话很过分，完全无法设身处地替人着想，缺乏同情心与协调性，属于自我中心主义，几乎全部是歇斯底里的性格。

散文型的文章表示客观性的思考类型

我们可从信笺透视对方的深层心灵，除了可从上述的笔迹特征探测对方的性格之外，也可借助文章的内容来分析。例如要求见面

的信函，其内容难免是些奉承话，但若对方字迹是第五种类型，那么，我们就可以猜出对方含有任意请求的意思。

此外，我们也能从文章的表达方式里，了解对方是喜好客观理智的思考方式还是完全主观的思考方式。以下法国心理学家比奈根据两位少女的文章，经过一番研究之后，发现出来的不同类型。

客观性的文章，无疑是很详细而又正确地描述了自己观察的内容，但不太抒发自己的感触。这种散文式的学术性文章，内容颇似空间性的绘画。

主观性的文章，主要在描述自己的感触，不太写观察的内容，文情并茂，内容是时间观念或音乐。

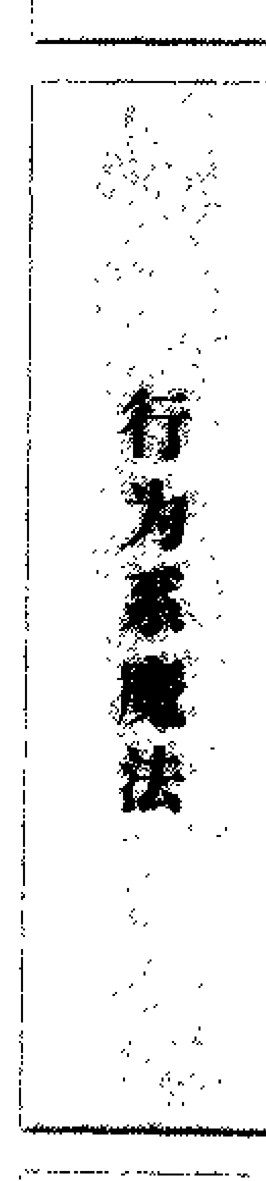
可见，我们能够从文章中探测对方的思维模式，也能从笔迹中探测到对方的性格与气质。如果将这两种资料同是应用，那么，隐藏在文章中的对方的深层心灵，就能够清晰地浮现出来。

电话与急躁质的人

电话与信件均属于间接性的传播，但两者的作用和探测方式略有不同。

打电话的时候，有人很喜欢说："是我呀。"或者："是我，你听不出来吗？"这种人喜欢以自己的方式打电话，很明显是神经质的人，而且，通常他们都怀有极强的歇斯底里的倾向。他们完全不会考虑对方的立场，那些经常贸然打电话给别人的人，就属于此种类型。

此外，有一种人即使没有什么大事，也喜欢打电话给别人，这种人具有强烈的急躁质倾向。打电话的时候，他一定是陷入了急躁的



状态里，所以，他认为打电话比自己的存在还重要。

另一种类型的人讨厌打电话给别人，同时也讨厌别人打电话来，这种人的分裂质倾向颇强。家庭主妇们常常打电话给远方的亲戚朋友，那是因为她想利用这种代偿行动，迫使无法外泄的欲求，获得代偿性的满足。

可见，打电话确实有许多方便之处，惟一的缺点是看不见对方的容貌。也幸好有这种缺点，才能使电话成为透视对方深层心灵的绝好工具。

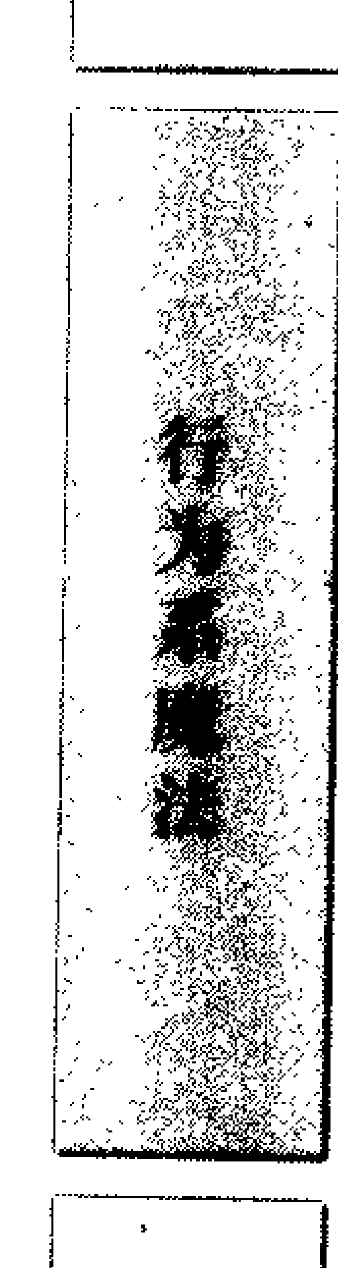
【凭信件和电话透视对方心灵的魔法心要】

1.写字呈现极大幅度的曲线的人，具有社交与急躁质的倾向。
2.写出锐角而不整齐的字的人，具有理性与冷漠的分裂质倾向。
3.写出直线而又规则性的字形的人，性情谨慎，缺乏幽默感，具有癫痫质倾向。
4.爱写角形的小字的人很小气，对于别人的批评始终耿耿于怀，而且有神经质的性格。
5.写字的大小、形状和角度都很不整齐的人，虚荣心很强，并且有歇斯底里的性格。
6.散文型的文章，表示客观性的思考类别。
7.优美型的文章，表示主观性的思考类别。
8.不考虑对方的立场，而贸然打长途电话给他人，这种人大体上都属于歇斯底里的类型。
9.虽然没有什么大事，但却常常喜欢打电话给别人，这种人大体上都

属于急躁质

10.讨厌电话的人,大体上属于分裂质。

11.主妇们的长途电话,大体上表示出不能外出,或欲求不满足的情况。





晋级篇

魔法实战——影响对方心灵的魔法

人生一世，或许没有任何事比说话更重要了。一言兴邦、一言丧邦或者一语使喜、一语令悲都是经常存在的。在某种意义上说，人之所以为人，“能言善道”应该说是首要条件之一。说话可以讨人喜、招人爱，说话也可能惹人嫌、让人恶。

语言是活灵活现的，既可以增进人际关系，也能够破坏人际关系。通过肉体所能传达出来的语言，其音调、表情、动作等等，都足以感染对方，使其做出反应。怎样预期并左右对方的这种精神状态，则要依赖语言的魔法了



使人留下强烈印象的魔法



心灵控制魔法 1

沉默能制造肃静

要使谈话有效果，最最重要的，是使听话的人注意听，让“自己”在对方的脑海里生根。

日本大正时代（1912-1926 年）有位独脚雄辩家——永井柳太郎，他上台演说时，最大的成功秘诀是把音量放小，假如他发现听众席上出现骚动、不安宁，甚至混乱的状况时，绝不会让自己提高声音，去试着提醒他们，反而会降低声音，只剩下嘴唇仍在翕动，像是喃喃低语，神色也格外郑重神秘。听众会立刻惊觉，认为自己在错过什么特别的内容，便肃静下来，于是，这位独脚演说家，恢复了自己的常态，继续口若悬河地演讲下去。这是他演讲术的要诀，也是他闻名于世，在历史上占有一席之地的要诀。



无论演说还是与会时即席发表意见，人们总是希望自己的“话”

别人能听见、听懂、被接受。开口讲话是一个必需的工具。假如，上台却不开口，或是站起来，迟迟不说话，虽只有几分钟，也会激起听众的注意力。沉默制造肃静，这往往是成功的演说者在大众面前惯用的利器。

大正昭和(1926-)初期，日本青年们把一位著有《善之研究》的哲学家奉若神明，这位哲学家就是西田几多郎。这位老先生每次登台演讲，最拿手的绝招是静静站立几分钟，眼光四扫，直待全场鸦雀无声、落针可闻，他才开始阐述自己的哲学精髓。言者谆谆，听者绝不敢藐藐。以扮演六代目(歌舞伎中的角色)著名的尾上菊五郎，最崇拜西田几多郎，以至于穷毕生搜集他的演说所得，编印出了《艺》一书。包括笔者在内的全世界的心理学者一致认定这是一部重要而饶有趣味的文献。其中有段强调“沉默的绩效”，那便是九代目(亦为歌舞伎中之角色)市川团十郎饰演“忠臣藏”故事中之斧定九郎的一段演唱。



剧中，斧定九郎定计谋杀了同一兵卫，劫下银两。点数赃银时，他以高八度的音阶唱数着：“一五、一十、十五、二十……”到了九十五时，他突然停下不数了，台上寂静，台下也跟着寂静起来，全场观众屏息以待，好像被悬在空中。此时此地的气氛、情景，从演出效果来说，绝对称得上空前成功，以运用演说技巧来说，也是一个空前成功。好不容易，“一百”被数了出来，观众们跟着长长吐了口气。这“一百”实在有些残忍，但从舞台效果来说，却牢牢地扣住了观众的心。

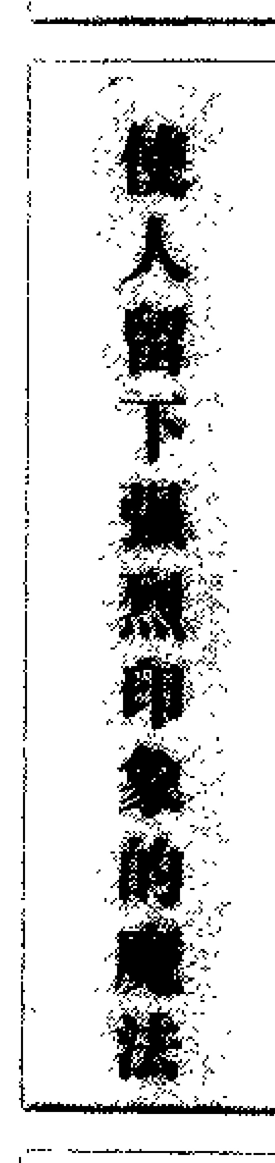
因此，“沉默制造肃静”，肃静产生效果。我们决不可等闲视之，完全可以把它运用到我们的日常生活上去。

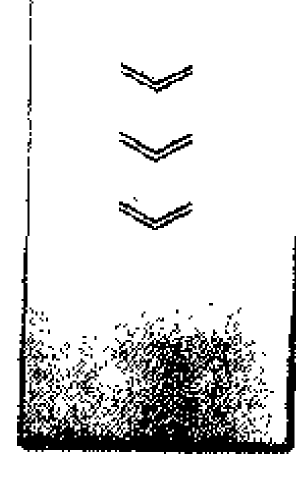
心灵控制魔法 2
平稳低缓易接受

圣经有言：稳重而审慎的回答不会迁怒及己。这句话完全可以用心理学的理论来说明。美国海军和克尼庸大学的语言中心共同作过这种研究。在舰艇上以内部传声装置作试验，结果证实：发声者音愈大，回音也会成正比而愈大。这是两种因素造成的，一是心理上的感染，一是心理上的推断。所谓感染，即"你不客气，我也不客气"；推断的理由是猜测，传声装置有了故障，不大声，对方听不清楚，甚至听不到。

舰桥上以话筒发号施令的人，其声音大小，往往影响甚至左右舵房里接受舵令、再由话筒回复命令者声音的大小。后者往往也能影响或左右前者。提问者的声音愈高昂、强硬，回应者的声音就愈低沉、稳健。不知不觉间，最初的音阶便更改了。其实，也可以运用这个方法来调和，调节与调整人际关系。例如，甲对乙有所误解，以一种强硬的态度，激昂的口吻来责问乙，如果乙在心理上早有准备，此时，制服甲冲动的最好方法，是先示之以沉静，再以礼貌、低沉、稳重、简短而极其肯定的语调与之交谈，否定他的误解，并分析原由。这种方法往往能化戾气为祥和，把误会变成了解，化敌为友。这就是"低缓平稳易被接受"的道理。

耶鲁大学心理学教授卡鲁博士，曾以多种富有技巧的谈话模式，来求证学生们的接受程度。结果表明，低沉而稳健的语调，比起





那亢奋、热情，甚至带有胁迫、鼓动性的言辞，更能令学生接受，并且能扎根其心底，牢固而又长远。

日本NHK广播电台有一位叫做铃木健二的名主持人，世界名节目之一“午安！太太”是他最成功杰作之一。铃木健二积其二十余年“口语生涯”之经验，写了一本书——《用心交谈》，有警句如下：

“要把自己的思想、意见成功地传达给对方，此时，与对方眼睛的最佳距离，应保持在30至50公分最为理想。另有一事须注意，即说话之声音，应比平时低一半。”

这种“低一半”的绝招，用来对付“来势汹汹、大叫大喊”的粗线条人物，更易产生抑压的效果。中国三国时代的张飞，生平最慑服于刘备，因为玄德先生善用“低一半”所产生的效果。与人交谈，切忌操之过急，有的人为了表达自己的意见，便急急忙忙打断别人的谈话，这种急于表达己见的人，不知不觉中提高了音调，使本来也许很有说服性的声音，演变成王婆骂街似的相互谩骂，而效果就适得其反了。



我曾经结识一位出版界的前辈，他说话慢条斯理、音调柔和悦耳，低沉稳健，骤听之下，还以为他是大病初愈，而来却慢慢如同着了魔似的，全神贯注地听，不知不觉中拥护了他的主张，竟不由自主地“跟着他走下去”了。

心灵控制魔法 3
否定暗含着肯定

“意识化的法则”是心理学的一个规则，意即：如果我们要对某一事物形成的认识强制加以否定，往往在心理上会先有一种抗拒力。比如，日本电视台有一个“妙厨子”节目，开始前，主持人往往先作如下的开场白：“请各位欣赏下面即将开始的节目，可能诸位之中正有人在为琐事烦恼，请先轻松一下，欣赏节目吧，虽然很短，很短，却会让你感到愉快。”这里所指的节目，自然是广告。但是，主持人却不说是广告。这正是运用了相反的意识来吸引观众的注意力。

有一种“发转圆形”的游戏，可能还有人没玩过。它是在一张黑纸上，画几个白色冠军杯的图形，使它急速转动。我们盯着它看，不仅仅看到了白色的冠军杯，也看到两个人相对的面孔。当然，这不是实像，而是物与背景两者之间显现出来的幻像，是所谓的正像与负像的关系。黑白相衬，白者更白。这种幻像的原理，告诉我们：在说话技巧上，可以用否定来表现更强烈的肯定，使人留下更深刻的印象。



这种“以否定表示强烈的肯定”的方法，在西洋人中使用最为普遍，我们读英文语法，有“否定之否定即为肯定”的规则。在日常生活里，有时候我们也不知不觉中会这样使用。譬如，男孩子对自己的爱人说：“我走了，真不想再见到你！”实际上，他是说“太想见到你”。有家香烟厂商，香烟特别长，但是在做了一个关于长香烟不方便的广告后，这种香烟的知名度反而增强，销售量也随之直线上升。



我曾听说过这么一件事，某位女学生第一年没有考上大专，第二年也榜上无名，第三年终于录取了，兴奋之情自然要溢于言表，可她打电话回家报喜时，却故意压低着嗓门说：

“妈妈，我成绩不太理想！”

“又没考上！”

“考是考上了……”

这位母亲原先准备好的失望，以及最初接听电话时得到的确实失望的信息，瞬间转化成喜悦，这“霎时之变化”所带来的强烈感受让母亲一生难忘。我们不得不承认，小姑娘说话的技巧，确实是高明之至。

心灵控制魔法 4
简洁能突出重点

中国人有句话说：“言简意赅”。在中国小说或戏剧里，也常可听到“长话短说”。可见中国人懂得了谈话的艺术。日本人彼此间愈客气，谈话时语尾愈多，愈显得冗长，也就愈显得不重要。

某君写了无数封求职信，填了无数张申请表，一一寄出，均如泥牛入海。有一天他终于得到一张回复的明信片，上只有“某时某地面试”的几个简单的字，他感到十分惊讶。我想，这一定是他终身难忘的一张明信片。

提倡“充实生活”的上田庆三先生，也是主张并力行这种短如电



报的来信的人。他是当今日本的作文教育家，起而响应他主张的日本人，不在少数。

"寸铁杀人"，短语更能感动人。一篇历久弥新的绝妙文章，往往只有数百字而已。精辟而中肯的谈论，往往会产生比长篇累牍的鸿篇巨制更强烈的效果。

传说，德川家康的家臣本多作佐卫斗，曾有过一封短短的家书，内容是"小心火，不要哭，照顾马。"简洁9字，确已道尽了写信人一切心思

法国文豪雨果，函询近著销售情况，信上仅一"？"，而该出版商亦为一具有幽默细胞的人，回信为"！"。这段作家和出版商之间的有名轶事，为法国人的幽默感平添了一段佳话。这是当事人之间相互默契的一种符号，"！"代表什么，是正面还是反面的答复，乃是他们之间的事，局外人当然不得而知。但这简简单单的符号，竟能包含了所有的感情传递，它的形成自不是一件容易的事，需要表达工具上的技巧，更需要当事人彼此的"灵犀相通"！

语言也好，文字也好，说话者要确定所要表达的意思，再决定除去其中所有的赘词冗言，诸如连接词、副词、形容词、助词等等。一个字可以表达的，不需用一个词；可以用一个词表达的，决不用一个片语；片语可以的，避免子句；一个子句足够时，便不用一个句子；单句可以的，绝不用复合句或繁句。讲话如此，写文章也是如此。如此，为文或说话，力求精简，可以产生更强烈的效果！

心灵控制魔法 5
倒置语序印象深

英国大文豪萧伯纳曾给后人留下了诸多风趣、机智，又极其幽默的名言。其中有一则是：

一位演技差劲但美貌出众的女伶，对萧翁的才华一直久仰。这位平时生活在众星捧月环境里的女人，自视颇高，傲慢到以为天下男人无不能被其征服。她和萧伯纳在某次宴会中偶遇，用最迷人的语气对萧伯纳说："假如以我的美貌，加上你的才华，我们所生的孩子，一定是人类中最最优秀的了！



这位大文豪立刻换了脸色，不紧不慢地说："确实有这种可能。但是，假如这孩子长成了我的相貌和你的才识，那该是什么样子呢？"

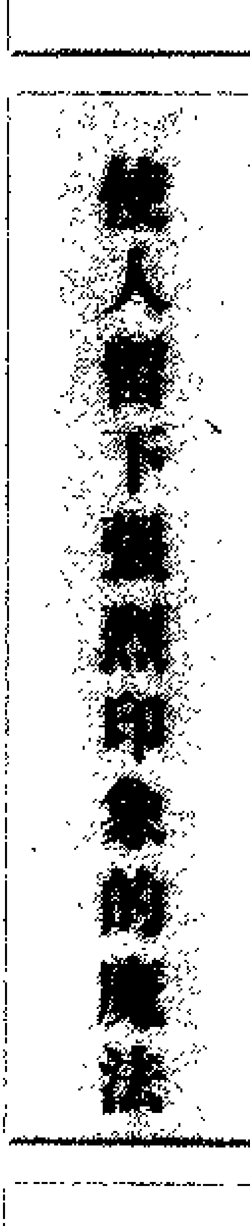
这位女伶一下子被问住了，只有呆呆地看住萧伯纳，张口结舌，说不上第二句话来。萧伯纳正是以高度的机智，打击了对方的狂妄；也即是运用语言的次序倒置方法，大大地打击了她的高傲。

这也就是心理学家耶脱瓦将·波诺博士所提倡的"水平思考法"。他创立了一个新概念，叫"从意识上倒置事物的关系"。我们经常说"狗咬人不是新闻，人咬狗才是新闻"。这本该是那些专写花边新闻的记者们所习用的路数。把"狗咬人"的主宾词易位，引发读者的好奇，这段新闻或特写才能具有令人争相传看的"新闻价值"。

一对男女在谈恋爱时，男人说："我爱你！"这听来肉麻，却也正

常、无可厚非。假如男的说："你爱我？"主宾词易位，"？"代替了"！"，女子一定吃惊不小。如果答案是肯定的，实乃"深得我心"，假如结果相反，也将会有个终生难忘的印象。

日常生活里，在你、我、他之间，许许多多应酬话、交际语，假如能变动一下主、宾语的位置，试看其语气如何？反应如何？结果又如何？



心灵控制魔法 6
把重点放在后面

不论长幼，我相信诸位都有过这样的经历：

"气象报告说，今天会下雨，出门带把伞吧！"

"带把伞！"是这句话的重点，妈妈或妻子却放在最后来说。

战争期间，物资缺乏，广播中常常这样播报某某物品的配给区域："某某物品、某月某日起在下列各地区开始配发：XX，XX，XX，……"当听众听见自己的区域时，心中不觉一跳。这也是把重点放在后面说的例子。还有宣读阵亡将士名单的时候，也是先宣布阵亡时间、地点，而把人名留到最后宣读，此时家属的心情真是无法形容，沉重、焦虑、急躁，难以备述。可见，愈将重点放在后面，愈能显出语言的重要性。

大专联考放榜，听广播时，满耳朵听到的都是人名："赵钱孙、李周吴、郑王冯……"一旦自己的名字被报出来，感觉是又惊又喜，那颗久悬半空中的心，才落回原位。如去看榜，也会由后面往前看，这

是心理上"重点在后"的影响。世界小姐选举时，把"世界小姐"放在最后一名宣布，最先宣布的是第六名，再第五名、第四名、第三名、第二名，到了最后才报出第一名。这真是"人同此心，心同此理"了。

这种"重点置之于后"的心理因素，在中国人中表现得最有代表性。开会时，官阶愈高的人愈后到，在评剧里也是如此，"跑龙套"的先出来，然后轮到将官们——"起霸"报名，最后出场的官儿，一定是最最重要、最最顶尖儿的了。

心灵控制魔法 7
口头禅标识自我

"她是杰奎琳，我是她丈夫。"

美国已故总统肯尼迪（1917-1963 年）和他太太出席任何集会时，总是以这句话来介绍自己，来强调自己。这使别人听来亲切自然，也为他自己树立了一个独特的自我标识。

人人都有特征，这种特征并不仅限于履历表上的生理特征——近视、微驼、左足跛什么的，也不是品德上的瑕疵，可能只是一种口头禅。笔者有位姓鲁的朋友，不论公私场合，他一开口便是"举凡……"，终得外号"鲁举凡"。这正如商品标识或固定的广告语一样。台北有家皮鞋店，它的广告语是"请大家告诉大家"，这比其他招牌叫起来响亮，别的商店起而仿效，反倒对自身有百利而无一弊，因为先人为主的观念所致，任何人只要一听（看）到"大家告诉大家"，首

先想到的就是那家皮鞋店，心里会觉得你在盗用别人的商标。所以说，商标也好，宣传语也好，一定要独立创作，切不可模仿。东施效颦，不仅表现出自己的愚笨，更会产生反作用，为人做嫁衣，替人做宣传

罗斯福总统有一句特殊的口头禅，"愉快之至"，这句话加上他老人家特殊的发音，竟博得了国民的特别喜爱，每每有掌声不绝的效果。

时下，一般大企业都绞尽脑汁创造此类"标识"，甚至不惜重金征求广告语。世界第一流的电子计算机企业IBM公司，以THINK引起了世人的注意，创下了最高销售记录。后来虽有人为了打击它，用SINK诅咒其即将沦亡，但却适得其反，IBM仍然一枝独秀，至今未衰。

当然，口头禅的择取不当，会令人生厌、产生反效果。可是，一句幽默、易于记忆，又能给人深刻印象的口头禅，却是自我宣传的标识，藉此能使你永远留在他人的记忆中。

心灵控制魔法 8
用商标加深印象

不论是听，是看，甚至于闻，我们对一件事物产生好或坏、肯定或否定的印象的原因，实际上都是由别人对自己造成的影响而形成的。

曾有过这样的实验：

将一群人分成两组，拿出一种看似时钟又似螃蟹的画，先后给

这两组人看。实验人员对第一组人说："这是时钟。"对第二组却说："这是螃蟹！"结果两组人都相信了这两种不同的说明。这就证明了"先入为主"的概念是多么重要。

心理学上把这称之为"拉培林克效应"。有位日本政治家，深知"语言心理战"的妙用，想尽方法击败他的政敌，给他的政敌取了一个极为不雅的绰号，于是，这位政敌便被他轻易地打垮了。

在大众传播日益发达的今日，领先缔造自我商标，是件刻不容缓的事，不只商品如此，为人也是一样。

心灵控制魔法 9
声调比内容重要

在欧洲影剧界，有这么一件趣事：

一对著名的演员夫妇，应邀参加一个国际性派对，有人提议让妻子即席表演，妻子不善歌舞，只得用她先生一个人能听懂的一种土语，念了段台词。仅仅五分多钟，其悲切的音调、惨痛的表情，赢得了在座人士大把的眼泪，只有她的丈夫，在她把台词念完后仍大笑不止，因为她念的内容正是当时桌上放的菜单！

日本名演说家德川梦声在他的《演讲术》中，讲述了一则这样的小故事：

一位歌舞伎演员在名古屋的一个舞台上表演时，观众席上有人喊出："萝卜腿！萝卜腿！"这位萝卜腿的演员，却不慌不忙地以他一

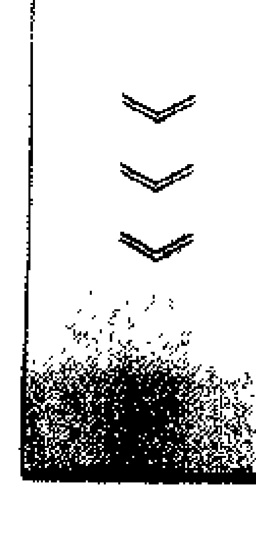
员的台词腔调唱道："萝卜腿是哪一个？"那位观众立即说："是我，是我！"他实际的意思是"是我说的"。这位演员立刻接下去唱，"原来你是位萝卜腿！"这引起了全场观众的大笑，掌声如雷。大家虽然明明知道这位演员是位萝卜腿，却不得不佩服他的机智和幽默。

由此可见，言谈间的语调，实在是很重要。中国有句谚语说得好："一言兴邦，一言丧邦。"同样的一句话，能引起的不同反应全在说话人的音调里。在朋友之间，我们常发觉有些人走到哪里，融洽气氛就随着到了哪里，使周围的人有"如坐春风"的感觉。这样的人，即使处身在充满了火药味的场合，也能成为最佳的缓和剂，使剑拔弩张的气氛在无形中松弛。

没有人会忘记玛丽莲·梦露这一代尤物。她那美艳的脸蛋，修长的身段，白皙的皮肤，任何人一见之下都会终身难忘。但是，我认为她最颠倒众生的，是那迷人的语调。梦露的声音有余音绕梁之韵，嗲声嗲气中确实含有了可以支配他人印象和观念的魔力。

想学习说话的人，要在声调上下功夫。迷人悦耳的音调，能够帮助你广结人缘，让朋友喜欢接近你，上司乐意采纳你的意见，下属更愿服从你的命令。它更能增进你与伴侣朋友之间的亲密感，"枕边细语"的内容固然重要，甜蜜蜜、意浓浓的音调更是重要啊！





心灵控制魔法 10

语气语调能传情

说话的保守功能是表达自己，积极功能则是争取对方，说服别人。人是感情动物，因此，我们在说话时，一定带上了不同程度的感情色彩。喜、怒、哀、乐，不仅诉诸感情，也诉诸动作，更诉诸语调。有人说："愿听苏州人相骂，不听福州人讲话。"同样一句话，女朋友说出来，和你上司对你讲，女朋友的话当然要悦耳受用得多。

说话之所以有感情，完全在声音带给人的感受。抑扬顿挫，往往能充分地制造气氛；徐慢缓疾，可以渐次布置情调。有人和你初次见面，不仅三两句话就解决了问题，还使你恍若老朋友般的轻松自然。男女间更是重要，有些男士，女孩子和他一接触，便对他倾心服悦，虽然是初次见面，气氛却很自然，女孩子感到自在，感到自己存在的重要，甚至因为他一两句话，使她对自己有了一番新的认识。

讲话的内容虽然重要，但是讲话的音调，声浪，及其姿势传递出来给对方的感情，更是真正的重要因素。谈笑风生，情话绵绵，甚或演变到枕边细语，这都是讲话传递感情的功效。

心灵控制魔法 11

把握谈话视觉性

天才演说家、"成功讲话术"的作者毕尔·卡耐基先生在未发迹之前，有一段趣事：

卡耐基大学刚毕业，在一家运销公司做事，每次得坐在卡车上到处巡视。有一天他到了不是他公司经销地区的雷特菲鲁特城，碰巧他正清闲无事，于是背着手在广场上散起步来。一时间，灵感突至，使他想起了莎士比亚的四大名剧之一的《麦克白》。他刹那间忘却自我，以棍当剑，边舞边唱表演了起来："啊！剑啊！剑啊！我见着了它，它正刺向我；啊！剑啊！剑啊！抓住它，阻止它！千万别让它近了我身，碰着了我人……"

他正又唱又舞，陶醉在浑然忘我的境界中。一个公路警察开了摩托车飞驰而来，在他面前突然停住，大声喝斥："你想干什么，光天化日之下，为什么恐吓行人，你想打劫不成！"卡耐基被这位警察喊醒了，立刻说声"对不起！"并说明原委，得到警察的谅解后，才算免去了罚金。原来，远在百米之外，站立在自家二楼窗口的一位妇人看见了卡而耐基的样子，报了警。她当然听不见他在嚷些什么，但是看他的表情实在令人恐怖，动作也使人害怕，于是，她便打电话叫来警察。

由这段轶事中可以证实，视觉可以支配讲话的内容和音调。有些心理学者还认为：人们对知识的猎取，85%以上是经由视觉的帮助获得的。

美国第十六任总统林肯先生，每次碰到了冗长而枯燥的演说，他总是说：

"买一匹马，为什么要细数它的鬃毛有多少呢？最重要的是要知道，它是否是马中赤兔。"

这也是重视说话的视觉性，使人见其貌便可甄别其内容。一个人的话，其内容如果不能令听者产生视觉性的想像，言语的内容再重要，词藻再华美，也很难使听者动容，更别说留下什么深刻的印象了。

心灵控制魔法 12
内容更有说服力

美国海军情报处处长白兰度·邱尼亚，在演讲或选写文稿时，以不用"是"(动词)而闻名于世。

原因何在？因为"是"是一种静态描述，并不生动，无法赋予语言以生命。没有生命的语言，说服力从何而来！

举例说，把"我数学不行。"(I am not good at math.)说成："我数学没拿过高分。"(I didn't receive good grades in math.)。

讲话或写文章，必须注重语言的生命，才能使之具有说服力。

希腊哲学家赫拉库雷德斯主张"所谓生动并无定则，惟有力求不断之变化，才是生动的本质。"只有把"生动"运用到语文上，语句与语句之间的连接才能变成有机体，活色生香，扣人心弦，引起共鸣。

"是"动词的句子，是一种宾语修饰主语的用法，是千篇一律的判

断句式，暮气沉沉，让人对这种强制灌输产生反感。人与人之间，予取予求之间，要你情我愿，不可以有丝毫勉强的成分。我们表现在语言文学上的强制性，也一样，必须使它尽量自然化、人情化，尽最大可能舍弃“是”，以其他的动词来表现。

“玫瑰是红的。”(Rose is red.)应该说成：“我认出玫瑰红色的。”(I classify rose as red.)或：“我看到了红色的玫瑰。”(I see rose as red.)我们都读过中国著名散文家朱自清先生的《春来了》，“来”字用得多生动！多美！春天似乎真的有了脚，或是长出了翅膀，婀娜多姿来到了你我身边。

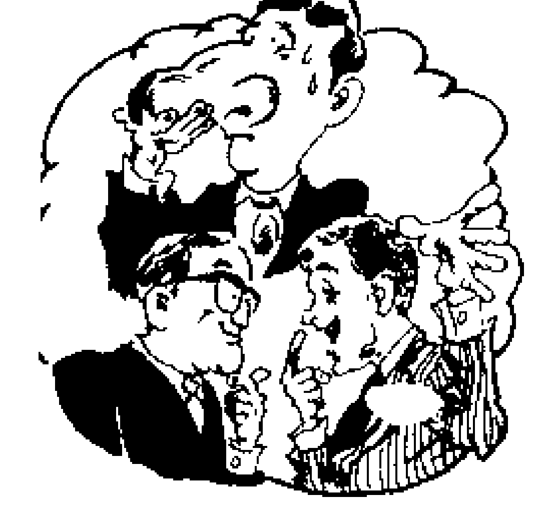
心灵控制魔法 13
奇妙广告见功效

广告文稿最最重要的是“标题”，而“内容”次之。

“标题”的本意是“捉住你的眼球”，能够捉住你的眼球了，你才会去注意“内容”。在各大广告公司里，往往为了一条标题，发动所有的策划人，先对该产品作最可能最内行的了解，对同类产品作最深入的研究，对当时市场及消费者作最普遍的调查，然后才进入“难产”阶段，也许一天，三天，也许十天半月，想出了上百条的标题，择取若干条入围，再用淘汰的方法，最后仅剩其一。如仍不能过关，便再重新来过，直至选出最恰当的为止。美国广告界著名文案大师霍普金斯先生，接受了休力滋啤酒公司的委托，代为创造一句广告语。



他在参观了该工厂全部作业程序以后，经过深思熟虑，拟出了如下的广告语：



“休力滋啤酒，经过了绝对性的杀菌消毒，所以最美味、最可靠。”

休力滋啤酒就因为这个广告语，销售量一下子由世界第五位升至第一位。

台北有家皮鞋店，以“大家告诉大家”的广告语创造了最高的营业额

国际上著名的国际翻译社，以“是您的全能秘书”为广告语，获得了国内外的重视

再想想，可口可乐，幸福牌香烟以及世界性的电器、乐器等，其能跃居全球性产品之林而为人所喜爱，广告语实在占了很大的比重。

人的记忆惰性很重，单纯的事实显然不够刺激永远的记忆，于是，制造第二个真实性的幻觉非常需要。广告语也是一样，说服性的句式，往往便是以制造“第二个真实”为最合适。

心灵控制魔法 14
注意多倾听自己

注意听，其重要性绝不下于努力说。一个能言善道的人，一定也是个会听话的人，不仅听对方讲，也听自己讲话。听自己讲话，不是

消极性的自我欣赏、自我陶醉，而是积极性评断自己的语言。

"我之所以成功，因为我注意听自己讲的话。"远东区蜜丝佛陀推销员讲习会中，一位成功的推销员的开场白就如此说了，立刻引起全体的注意。这位身段美好，看来不到25岁的女士接着说："你如果推销口红，可以向她说：'这支口红涂在我们不太湿润的嘴唇上，会立刻变得润滑而有光泽。'我们要把口红和润泽、光泽等词汇连起来。"这实在是位懂得说话的一流推销员，她懂得"听"的艺术，自己在讲，自己在听。我们可以由她说话的姿态和表情上看得出来她自己在听，从她一连用了两个"我们"上更能看得出来。

哲学家玛普巴说："人我相处，必先以诚相待，始能发现自我。"密歇根大学加普兰教授引申这句话说："人我之间相互对谈之缺失，弊端，不一定来自谈话本身的技巧，而由于彼此急于要表达自己，缺少耐心去倾听对方的陈述。"

这实在是一针见血的论断。在日常生活里，我们常遇到喋喋不休的对象，我们不仅不仔细听，甚至孕育了一种近乎报复的心理："好吧，让你说个够，待会儿我要你听我的。"你在高谈阔论，别以为别人"嗯，对，对，是的"是对你的一种赞同。说不定，那只是一种社交性的礼貌或对阁下一种宽容的同情而已。加普兰认定这种情况是"双重对话"，真正的对话，不仅是对方在听，自己也在听，这种彼此间精神上的交流，正是语言上的沟通所致。

为人父母者，和子女交谈，更应该注意这个。不然，在你一顿牢骚、一番训斥后，你会后悔不该那样："奇怪，为什么对孩子们要这样呢？"这时候，你又得设法和孩子们重新建立一个沟通心灵的话题。

控制交谈双方心情的魔法



心灵控制魔法 15

奉承能讨人欢心

"人是感情动物。"所谓"感情",究竟何所指?

喜悦、悲伤、愤怒、憎恶、嫉妒等当然是感情,但是喜悦、悲伤、愤怒、憎恶、嫉妒而表现出来的态度,才是真正的感情。听人倾诉,看电影或读小说,不知不觉地洒下同情之泪;读一段新闻,听一段演讲,跟着它的内容而喜、而怒、或哀、或乐。种种因心理感应而产生的反应,因人而异,因地而异。不管怎么说,所闻、所见,能使人动心、动情,感之于内,发之于外,这便是"感情"。英文称之为 Feeling,德文 Fuhluug,追溯到语源,乃是"感触"的意思。

迄今,不少心理学家已提出了他们对"感触心理"各不相同的看法和主张。感情复杂,感触更加千头万绪,无人能够妄加推断,仓促下具体定义。谢拉博士曾把感情分为:来自肉体支配或反应的本能



表现和受自我价值行动驱使的精神表现。我们进一步来分析：

一、肉体局部支配或反应的本能表现，如快感、苦痛等。

二、肉体全部支配或反应的本能表现，如紧张、疲倦、满足等。

三、一般所谓的感情，喜、怒、哀、乐等。

四、心灵上的感受，如宗教性、家族性的喜悦平和等。

由这四层看来，我们常因不同情况，触发我们的感情，支配我们的感情。二、三层所指的感情，更易受激动。一句话，一小段文字，常能使人不安、喜悦，甚至亢奋。

适度的赞美，恰如其分的夸奖，受之者总会流露出喜悦的感情，这是自我意识引起的表象，说得露骨点，是"奉承"发生了效用。

自我意识强、警觉性高的人，即使老于世故，也常难于抵挡虚伪的奉承。遇到这种人，不妨投其所好，对他说几句奉承话。但切忌过火，尤其注意的是，短短一触，有时并不能得到预期效果，要做到让对方自己人般，逐步陶醉，逐步忘我，洋洋得意、沾沾自喜。

心灵控制魔法 16

赞美要恰到好处

切腹自杀的三岛由纪夫，在其《不道德教育讲座》一书中，说了这么一个故事：

凯末尔大将连战皆捷，凯旋回国，人人赞扬他："了不起，您真是伟大杰出的军事家！"类似的话，他听得多了，便无动于衷了。有一位

职位卑微的官员，看到将军的胡须，轻轻地献上一句："啊！好美呀！将军，您的胡子好美呀！"

这句话，令凯末尔大大开心，立刻注意到这位奉承他的人，从此擢升他为幕僚。

"是杰出的军事家"乃是一种公认、已成定式的奉承话。说来是礼貌，听来也不以为乐。打了胜仗、于国于民都有功劳的将军，当然是"杰出的军事家"。自己已知并且为人所公认的长处，被别人赞扬时，其喜悦是种"对自我的确认"，而那些出其不意被人指点出来的而自己却浑然不知的长处，使人所产生的"扩大自我"的喜悦，才是真正的喜悦，有深度，历久弥新。

一些不成熟、刚刚出道的记者，访问了某某要人之后，常常对其妄加褒奖，乱下评语，殊不知往往适得其反，马屁拍在马尾上，制造了反效果

心灵控制魔法 17

幽默能引人注意

日本人千里昌夫几年前享誉日本歌坛，他的一曲"星星华尔兹"风靡一时。他是日本岩手县人，节目主持人每次介绍他出场时，总是老话一句："我们的岩手之星。"台上台下以及荧光屏前，必定哗然大笑，

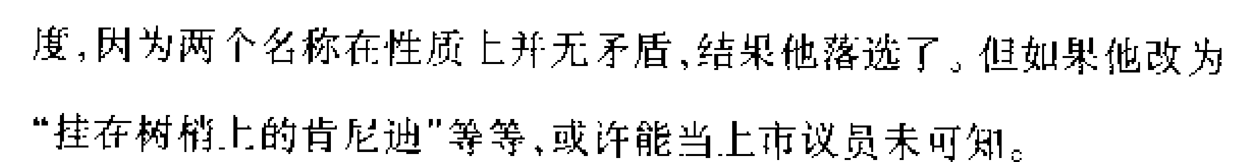
为什么？因为这句介绍词本身含有两种不同性质的意思。一是它具有被实现的必然性，一是可以被合理接受的约束性。幽默之所

以成为说话之酵母，是因为上述两个不同性质的意思结合能产生预期的效果。

“岩手”，以此地名冠之于他，严格说来，容易给人以土里土气的印象，但加上了“星”，则发酵成含有罗曼蒂克意味的语句了。庸俗的土里土气，绝少和罗曼蒂克能联想在一起。因此，两种差别甚远、性质迥异的词汇一旦结合，幽默感于是产生，自然令观众忍俊不禁。

在谈话里，我们如果把握这个原则，幽默感自然会源源而来，“魔鬼的泪水”“白雪公主的尿布”“大人国的侏儒”“野人计算机”“爱斯基摩人的沐浴”……这些不仅引人注意，更能增进人与人或人与物之间的亲切感。

根据这个原则，即使掺进去的是一些严肃拘谨的事物，也会让人注意、好笑。日本千叶县明口镇举行市议员增补选举时，一位20来岁的小伙子以“明日的肯尼迪”作号召，这口号只可能增加他的知名度，因为两个名称在性质上并无矛盾，结果他落选了。但如果他改为“挂在树梢上的肯尼迪”等等，或许能当上市议员未可知。



心灵控制魔法 18

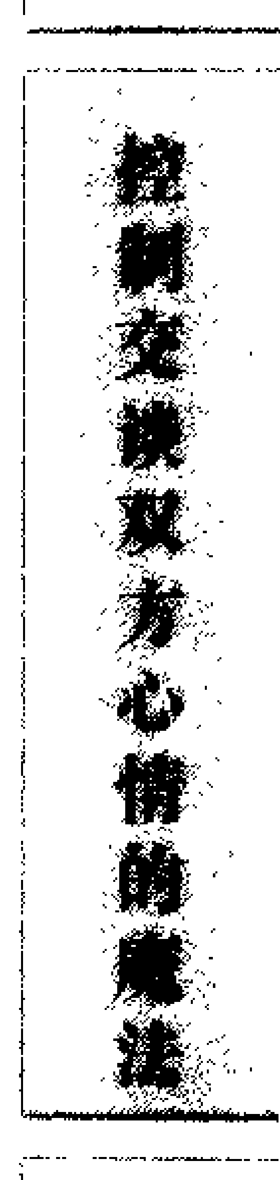
让对方有优越感

除了在殡仪馆等气氛哀伤的场合里，"笑"在任何地方都可以制造欢乐愉快的气氛。自古以来，不少专家学者发表了种种研究报告，其中有一个共同点是——"笑的动力是优越感。"这是说，人有优越感，就会很自然地发出笑声。

这个原则可以被很多例子证明。从前的首相池田勇人精于数字，拙于文学。有次在国会咨询会议上，他把"礼节"Et i quette这个外来语说错了，议员们哄笑着问他是否知道错了。他应声而答："我没说法语，我只是不知道这个字的正确发音。"这一来，大家更是哄堂大笑了。这一个无伤大雅的幽默，帮他打开了议事的症结，把当时的紧张气氛消解于无形。

Et i quette这个字，英、法文里都有，池田是不是故意说错，也许只有他自己一个人知道，但是在别人听来，总觉得太突兀，每个人下意识有了优越感："至少我不会这么笨！"于是一众皆笑，大家高兴，池田也解脱了，全体议员都放了他一马。

擅于使人发笑的人，都能了解并使用这种让人有优越感的说话法则。相声演员、小丑、滑稽及喜剧演员等以逗人喜乐发笑为职业的人，在表演时，必须不断地制造笑料，让观众乐不可支，笑得前仰后合。他们的方法、手段，不外使观众产生一种错觉，以为这些表演者"绝不会如此轻浮、如此疯狂，如此没有修养。"而他们的表现居然果



真如此，来得突然，却又来得如此自然！

可以"颠倒立场"来酿造优越感。池田一例正是如此。他将其首相之尊的优势地位，自动降至劣势地位。此法一经运用，更增引人发笑的双倍幽默效果。

心灵控制魔法 19

有心插柳不成荫

请你闭目想想这么一个有名的有趣故事：

牛顿在研究室里下功夫，把手表当作了鸡蛋，放进水里去煮。

如果加以形象化的表演，看的人一定会笑得人仰马翻。这是因为牛顿实在无意于煮表而煮表，其后果真的不是煮蛋了，自己却浑然不知，旁观者怎能不笑？

查利斯·卓别林为我们留下了很多美妙的影片，世人誉之为"笑料源泉"。《摩登时代》一片中，就有这么一个令人叹为观止的镜头：

一个高度自动化的工厂里，上万的男女工人忙忙碌碌的操作着，一切都是符合节奏的，因为必须配合机械的旋转，翻来覆去都是那几个单调、枯燥的动作。卓别林饰演的男主角，在一天工作完毕走出机器房时，却回过头来，朝所有正在运转的机器和刚接班的工人瞄了一眼。这是个特写镜头，男主角面无表情，观众们却因此而捧腹大笑。这正是讽刺剧"摩登时代"的绝妙镜头。极端巧妙地把握了风趣、幽默的尺度，将人所尽知的现实生活，具体地呈现在观众眼前，

卓别林的成功，应该说是他在无意中（实际上是有意也说不定）表露了某种真象的成功。当你伸手到一个空的香烟盒子取烟卷时，目的落空，行动变得毫无意义。看到这种行动的人会笑，自己本人如果能及时发觉，应该也会笑出声来。

一次婚宴中，一位即席致贺词的人，充分利用了这个原则，制造了不少愉快的气氛。他说“今天以前，你是‘一个’，今后你还是‘一个’，现在站在这儿虽然是两个，但是今后必定是‘一个’，好好加油！好好加油！

“一个”本来没什么意义的，但是经过再三重覆，再三强调，却变成具有某种具体的意义了。

心灵控制魔法 20
过誉会使人不安

1963 年，赫鲁晓夫大力推崇美国诗人罗伯德·福洛斯特，罗伯德深感不安。为什么？

评论家利弗斯分析其理由：“只因为接受了过多的赞扬，今后似乎只有成功一条路可以走下去了。倘若万一失败，或者毫无建树的话，那该如何是好？怎么办？于是乎，忧心忡忡，惶惶不可终日，恐惧不安了。”

赫鲁晓夫错在哪里？试想想，在你我生活中曾经有过的类似片断：“你太好了，太宽大，太仁慈了，一点也不生气……”如此被人过

分地夸奖，最初你可能有酥痒酥痒的感觉，稍稍过后，便会越想越不对劲，简直有被揶揄，有立刻否定那些话的冲动。赞美别人，先得了解对方的心理状态。人际关系往往要建立在彼此人格的一部分，或是互见的若干特征上。生死不渝的友谊，亲近若夫妻，相互人格百分之百的了解，也是不可能的。于是乎，知音难觅。"知我者，某某也，哈哈哈！"难怪要使人乐不可支了！

正是这个缘故，愈是在自己受人过分赞美时，愈会感到自己的不被了解，甚至有种被他人捉弄的感觉。

心理学家基诺特说过，一个小孩子被大人过分夸奖时，他反而要表现出大人评定为"坏"的一面，藉以自嘲，以示反抗。我们大人也是如此，可能是下意识，不自知而已。

一位写得一手好字的新进人员，上司当面夸奖他：

"好美的字，写得漂亮极了！好好地干！"可这反而使这位年轻人有了很不自在的感觉。

如果只是认为他字写得好，为什么加上句"好好地干"？这种以客观事实武断到心理状态上去，当然使对方忐忑不安，承受不了。

心灵控制魔法21

出人意料造慌乱

根据资深刑警们的意见，被害人对于盗窃犯有一共同心理，即不仅畏惧抵抗，且恐惧被他们杀害。



逃走！呼救！这是遭受盗窃的被害人的必然反应，盗窃者对此早有了防备措施。如果恰恰相反，不逃走，不呼救，镇定，甚至“合作”，完全出乎盗窃者的心理防线，那才使他们大感意外，不知所措呢！

不久前，《为谁而爱》的女作家曾野绫子的住宅被盗。几个歹徒侵入卧室，曾野绫子压抑着恐惧，告诉他们说：“带走你们要拿的东西，赶快走吧！”歹徒们听了大吃一惊，误以为她早有准备，什么也没拿，慌慌张张地溜之大吉了。

大多数人要想强力控制自己处于兴奋、悲痛、恐怖、冲动时的言行举止，实在是件很不容易的“功夫”，而且这种功夫，往往使得对方极度不安，这是必然的现象。曾野绫子不愧是位见多识广的作家，似乎对这种心理有深刻研究。

第一次率领船队去美国金山大埠的日本人胜海舟，所以能立大业，应该也是由于他对此种心理的运用，他给日本人留下了这样一个耳熟能详的故事：

一天，他在京都四条通散步，一位蒙面客在一隐蔽处静侯多时，等胜海舟走过那儿，刺客立刻跳出，用手枪指向胜海舟胸前。胜海舟马上了解到是怎么回事，不慌不忙朝刺客走去：“别害怕，对准了我打，开枪吧，老兄，请！”刺客看他愈走愈近，越说越轻松，吓得立刻丢下了枪，转身而跑。

胜海舟因力主开辟疆土，给自己树了不少政敌，如果他被这位蒙面客枪杀死亡的话，便无人率领船队去新大陆了，日本历史也会



整个改观。实际上，胜海舟在四条通遇到刺客，不是不害怕，而是他控制得住局面，光害怕又有什么用！

在对方盛怒、不可理喻的时候，别理他；在对方不可一世、恃才傲物的时候，使他冷静、责备他。这都可以使对方深感意外而收到预期效果。这个办法一向为领导阶层的人士所惯用。为人夫妻者，也不妨找机会试试。

心灵控制魔法22

不可直接批评对方人格

美国大众心理学家巴克博士在他《内在的敌人》一书里，曾有过有趣的研究：

以250对夫妇作抽样调查，研究夫妇间争吵所用之词汇。结果发现，最易于激怒对方的战略，莫过于分析对方之人格，试举某个案为例：

妻："我知道，你在开玩笑罢了！"

夫："决不是开玩笑，我最了解自己。"

妻："我不信，告诉你，我最了解你了，你看来像人，实际上才不是人。"

这段对话语气强烈，充满火药味。这位太太如果真的揭穿了对方的疮疤，那她丈夫一定暴跳如雷，因为太太所指"是人不是人"的问题，只能存在于某一时。这种破坏性的口角战略，通常会遵循以下

程序：①限制对方性格。②批评对方人格（如果双方正好旗鼓相当）。③相互人格破坏，彼此间均把对方拟物化了。

对骂之词汇，莫过于"不是人""混蛋""色鬼""无耻""赌鬼""酒鬼""大骗子""婆婆妈妈""自私""顽固""虐待狂""婊子""色狼"等等。你如果要使对方发怒，可以从上述词汇中择一使用。

这种战略和词汇，当然不局限于夫妻之间，其他较长时间接触的人与人之间也常会发生。人性缺点之一，是人人深信"江山易改，本性难移"，因此，易于原谅自己，而难于宽恕他人。一旦被人掀出底牌，那股受创之痛，又如何能忍受得了？

心灵控制魔法 23

伤害自尊后果糟

近几年来，世界各地，尤其美国大都市如纽约、三藩市等地，流血杀人案件有愈演愈烈之势。以纽约市为例，1972 年下半年，短短 6 个月内，居然发生了 1346 宗谋杀案。

同年 2 月 16 日在日本爱知县，发生了一起国民学校的老师将其义母及妻子杀害的凶杀案。这件案子发生时，笔者适居美国，阅读隔海送来的国内报纸，分析其原因，被害人之一——义母所说的话，是导致该老师行凶的导火线。她用尽了刻薄恶毒的话。

"你这个没有出息的东西，一个男子汉，老婆也养不活，又债台高筑，你干脆把左邻右舍请了来，当众把太太给休了，自己去当王老

五算啦！"

这实在是严重地伤害了那位老师的自尊，于是他忿怒疯狂，从而举刀杀了人。和患有小偷癖的人生活在一起，财物不可暴露，不可放在可以被"牵"的地方，否则是诱他入彀。同样，伤害他人的自尊，等于授人以柄，唆人行凶，如果以纯行凶动机来说，是被害人迫使凶手丧失理智。这在心理学上叫做"破毁攻击律"。就是说，一个人欲求不能满足，会产生急切冲破障碍的急躁，从而产生愤恨，一旦忍耐至饱和状态时，则以酒、色、打架、发牢骚、杀人等方式发泄之。我们如遇到这种人，切不可再予苛责，得设法予以疏导，化乖戾为祥和，避灾害求平安。

懂得说话技巧的人，一定会察颜观色，对方一变了声调，便会为自己找台阶下，不再增加火药气氛，不使关系继续坏下去。

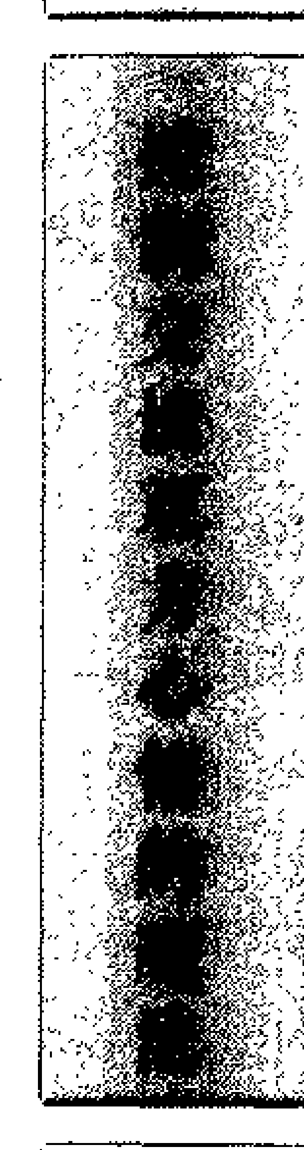
正告男士们一件事，女人——包括90岁老太太在内，最难忍受的是伤害她自尊的话。和一个即使是丑八怪的女人在一起，"你并不丑！""你长得蛮好看！"这些虚伪的话绝对不能说，要么就避免谈到美不美，要么干脆单刀直入："你一点也不美，可是你就是那么诱惑人，我也找不出原因，你的韵味，你的举止，你的谈吐，实在把我迷住了，我实在太……"

如果这位女人实在是丑得可以，那她非得死心踏地地爱上这位先生，他虽然说她不美，仍然能叫她喜欢，叫她高兴。

和女孩子讲话，不能不谨慎地用字，不能不小心地措辞！

心灵控制魔法 24

休管他人瓦上霜



对家庭主妇的最大考验，莫过于除了假日或礼拜天的其他任何一个早晨了。这时候她是最忙的人，忙早餐，忙便当，忙孩子们的衣着，担心孩子的书包里忘了带什么，先生又要问袜子、手帕放在哪儿？如果天下雨，伞呢？伞在哪儿……

这时候，电话铃又响了，婴儿"哇哇"哭了起来，正是她心烦意乱之时，做先生的如果说：

"怎么搞的，稀饭又糊了？"

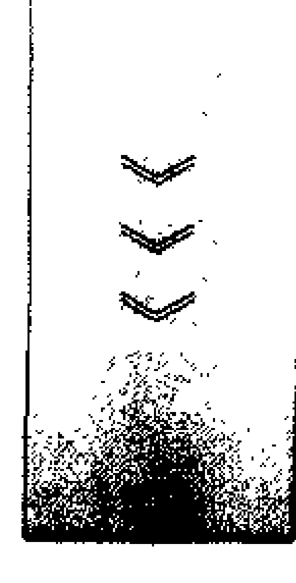
或者说："糟了，小家伙醒了，电话又响，今天早上真够你辛苦的。"

或者："糊了的稀饭倒也另有一番口味！"

美国心理学校吉诺特博士，就以丈夫的这3种说法，拿来对一些有类似情况的家庭主妇作过实验。结果妻子们对第一项最为愤怒，第三项可能会不满意，也可能一笑置之，只有第二项，她们都表示："才是人说的话！""再忙点也没关系！"

做丈夫的人，何不多说些这样的话！使人发怒的原因，睡眠不足、饥饿等生理欲求都可能有，但是，外在的指摘、无理的抱怨，更是火上加油。俗语说得好："伤人感情，最使人发怒。"

有时，出自善意的所谓"苦口婆心"，也会使人不满，我们只好暂时"休管他人瓦上霜"了。



心灵控制魔法 25

避免抽象的批评

多湖辉当过将近30年的老师，虽然谈不上桃李满天下，倒是经常有喜酒吃，大多数是被邀坐在礼席，少不了要即席说几句话。

多湖辉讨厌别人说话太长，尤其在这种场合。他讲的话尽可能短，只是下面几点，则每次一定要提出来：

“……我对新娘有个建议，在夫妇共同生活里，绝不可对你先生说：①你是冷血动物。②你这个人一定是……③你是个大男人，怎么可以……”

一年后，新郎提起了这件事儿：

“当时我很不以为然，现在想想，因为她完全奉行了老师说的那三点，我也同时遵守，我们夫妻之间才至今仍然恩恩爱爱。”

这不仅是夫妻之间，也是任何人都应该遵守的事。这也不一定是限于上述的三句话，而是所有属于抽象性的话都要尽量避免。因为，语意中所含抽象度愈显著，使人陷于混淆度也愈深，激人于愤怒的可能性便愈大了。

有人以为，说话尤其是责备人时，遣词用语如果抽象化，使之“高水准”，能充分表现出有学问、有教养，这是大错特错的幼稚想法。这种“高水准”的混话，别人听了，会觉得你欺人太甚，骂人太绝，用心太深，甚至，他再也不愿和你这种人来往了！

心灵控制魔法 26

消除对方的忿怒

一句话可以使人笑起来，一句话也可以使人跳起来；而且，一言既出，驷马难追。人们在相谈议论时，常因一言交友，也会因一言失友。常会听到有人把话说错了，立刻更正："对不起，我说错了！""啊！我取消前言！"或"该死，该死，童言无忌！""你老哥宰相肚里能撑船，请您多包涵！"但是，与其事后懊悔，何不事先谨慎，让嘴巴服从脑筋呢？

有位新娘和小姑老相处不好，究其原因，乃是这位新娘急不择言的关系。心直口快当然是诚实、坦白的表现，却不是人际关系的润滑剂。有一天，这位新娘又说错了一句话："像婆婆这种上了年纪的人，万一哪天有个三长两短，真叫人担心。"这当然激怒了小姑。嫂子后悔得不得了，立刻道歉："我说错了，这绝不是我的本意！"可是道歉有什么用，不但发生不了丝毫效用，反而更激深了小姑的怒气。

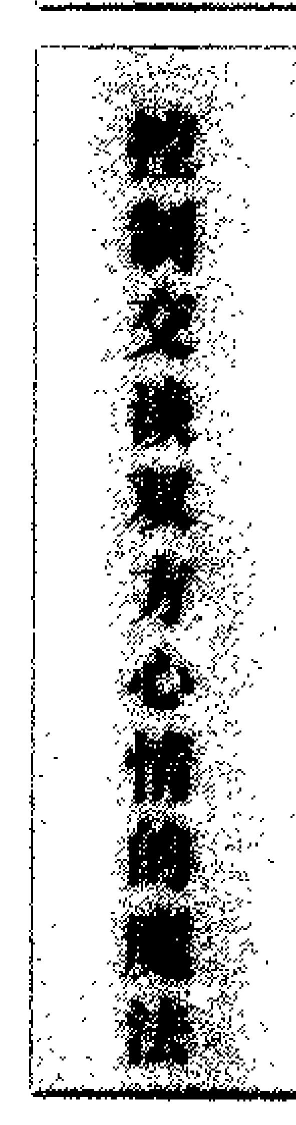
遇到了这种事儿怎么办呢？她可以这么说：

"我只是突然想起了我妈，才这么说的。"

这样一来，分散了小姑的"有天死了"的激怒点，尤其"将人心比己心"，听到了拿妈妈作比喻，也就化仇怒变同情了。

小姑可能会阻止她："算了吧，别再提这档子事儿了！"

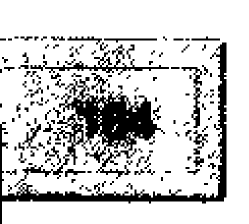
当然，这仍然是下策，最上上策是，不要说这些使人忿怒的话。



心灵控制魔法 27
抑制对方的兴奋

无端受到上司叱责的职员，没来由地被丈夫骂了的妻子，以及受了委屈的子女，常会导致辞职、离婚、出走等不幸后果。实际上，这没什么大不了的，只是一时的气愤、冲动。如果有人予之以“心理会谈”，疏而导之，劝而说之，便能够化怨气成顺气，使激动恢复为平静。

如何平息对方异样之冲动、兴奋呢？其最佳妙方，莫过于不要探询其原因，立刻接而纳之，并且顺水推舟。举例说：一个青年刚刚被老板骂了，其怒也盛，其势也汹，你决不可劝他：“别发脾气了，别生气了，既然是误会，明天再解释好了。”你干脆火上加油：“是呀！这家伙怎么能误会你，你应该猛敲他的桌子，然后写好辞职书，顶多是不干了么！”他听了会说：“对，对，你说得对，我当然要辞职！”等他再说两三句激昂的话以后，便雷声大雨点小，不了了之了。你如果一开始采取劝服安慰的方式，那才糟了，即使后来把他的火熄了，所花的时间和精力也会多出不知多少。



在美国艾华州里文波特市，有一项极具人情味的服务，叫做“全天候电话聊天”。据说，每个月总有一两百人使用这个电话，聊天、诉苦、抱怨等等，当然，其中以老人最多，因为他们孤单、寂寞，往往在接通了电话以后，竟如面对老朋友，毫无拘束、毫不矜持地言无不谈，谈无不尽。主持这个电话的专家们，最得人心、最能引起对方好感的一句话是：“今晚我也和你一样感到孤独、寂寞、凄凉……”

别以为这是句程式化的话，其实学问大着呢！它引起的是孤独、寂寞者的共鸣。就凭这句开场白，这个"全天候电话聊天"真不知造福了多少人，拯救了多少人。

心灵控制魔法 28
承认自己的胆怯



创造美国人寿险销售最高记录的外务员贝德加先生，初出道时胆怯、害臊、迟疑，成名以后，在回忆录里，他写出了自己的经验。

某次，为了争取大宗巨额的保险契约，他必须拜访当时的汽车大王费兹先生。好不容易，他和费兹的秘书接上了线，约定了某时去拜访。当他终于走进了那豪华的大办公室，看到了费兹先生，竟然怯场了，两手发抖，牙齿上下打哆嗦，身子也颤动不已。费兹以为他病了，亲切地问他哪儿不舒服。

"不！不！"贝德加鼓起了勇气，"费兹先生，我因为……因为一直就想来拜见您，好不容易……今天得遂所愿，却没想到，我见到您，就害怕起来了！"

贝德加结结巴巴总算把话说完了，但是，就在这当口，奇迹出现了，他畏惧的心理、紧张的感觉一扫而空。当然，眼前的费兹先生也成了个实体，桌上的烟灰缸也不再是轮廓的重叠了。他镇定地落了座，滔滔不绝地道出了原已准备好了的说辞，终于赢得了那笔巨款的保险契约。这是因为什么呢？贝德加先生告诉我们："自己胆怯，自



己就立即承认。"这是战胜胆怯的不二法门。

他又举了一个实例，来证明"自己胆怯，自己就立即承认"的效果。1993年春天，天才演员马拉斯·叶曼应邀到纽约帝国大厦演说，他一上台，立刻吓了一跳，原来那场面太大了，黑压压的人群，肃穆的气氛，完全把他慑服了。他原本准备好了的开场白，被忘得干干净净。不过，他毕竟是个好演员，竟自说自话起来："啊！天哪！我害怕了，我真没想到，有这么多伟大的人物在这儿，叫我说什么好呢……"这样一来，当他承认了自己的胆怯，也就战胜了自己的胆怯。接着，他把本已准备好的台词，轻松、自然、愉快地完成了。

贝德加先生的这个原则的确有道理，自己客观地承认了自己的胆怯，也就能站在客观立场评价自己、镇静自己，从而拯救自己。

心灵控制魔法 29
丢掉内心的自卑

不能直视自己的真面目，却又常恐惧别人对他做卑微评价的人，通常自卑感特别重。

试举一例。某人辛勤工作，月薪6000元，自认不错，有天不经意，听到背后有非议："这小子有什么出息！要不然，每个月怎么只挣6000块钱？"他听了，立刻对自己的工作、自己的能力起了怀疑，失去了信心。一句不经意、毫无根据的话，对一个没有自信的人而言，竟成了决定性、全面性的评价，甚至发挥了摧毁性的力量。我曾为一个

工人做了次心理诊断，内容如下：

"我是个最卑贱最低下的锅炉工人。"

"我知道，是位锅炉管理员。"

"我只是初中毕业！"

"完成了义务教育。"

"我爸爸也只是一个穷农夫！"

"令尊务农。"

"我长得丑，身材又短小！"

"至今尚未成亲。"

"除了送煤烧锅炉，我什么都不会了！"

"没有其他技能。"

很明显，这位工人正被严重的自卑感所笼罩，这是环境使然，因为有很多很多人持有相同的看法——"烧锅炉是低贱的工作"。我只好把这些"干扰"——解释为"谣言"，一个月以后，才终于把他从"自卑情结"里解脱出来，使他重新发现一个本然的自我。

对于那些使人陷入"自卑情结"的流言蜚语，惟有以客观立场予以强力反击方为有效。排除那些毫无根据、全然主观的价值判断，使受害者接受心理治疗。如果自己发现有了自卑感，目前尚不能诉之于人，也可以以纸一张，笔一支，来个自我诊断：

一、这件已成事实的事，有重加论断的必要吗？

二、谁有了这个论断的？这个人如何？这个人为什么有了这个论断？

三、这样的论断，又能证明了我什么？

这种自问自答的问题，能够帮助我们"自我诊断并治疗"，一件件分析清楚了，那些在脑中作祟的自卑感，会逃遁得无影无踪。



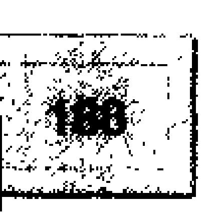


心灵控制魔法 30

用粗话排除不满

有时候，骂一句粗话，可以疏导不少心中郁闷，发泄心中很多不平。粗话本来应该禁止使用的，但在必要时，权衡轻重，也不妨用用，我们也应该原谅别人有时用到了它们。

猫、香蕉、选择、螺旋桨……这类字眼，在英文里是粗话，文雅人在正常人际关系里当然不可以使用，绅士淑女们自己也不好意思说出口。但是在美国纽泽西州的监狱里，却不禁止、有时反而倡导使用它们。



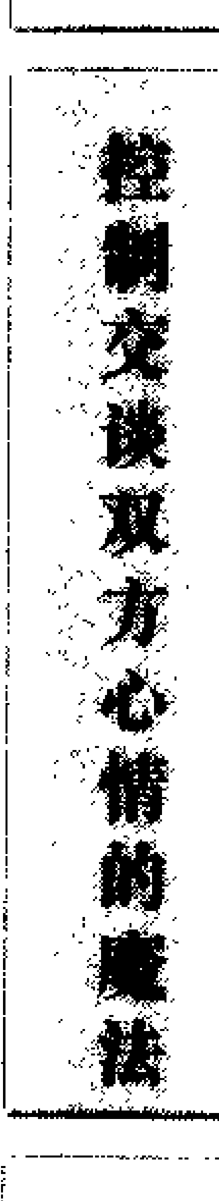
原来，这所监狱里的犯人几乎是清一色性变态的强奸犯。普廉运加斯特博士是性犯罪的检察官，他竭力提倡这种"精神矫正法"的理由是：如此发泄感情，可以使性犯罪在心理上减少压迫感，并且适用于夫妻间，以及人与人之间的任何纠葛。男犯们大都有殴打妻子，或虐待与他们做爱的女性的记录，女犯们则有淫虐狂、暴露狂。他（她）们的感情如果再得不到适当的疏导、宣泄，一旦爆发，便更加不可收拾。

这种以粗话排除郁积在心中的"罪恶感情"的方法，降低了罪犯心理上的负荷，使在该监狱服过刑的罪犯，"二进宫" 的比率降低至 0.7%。

这种方法也适用于普通人，正常人当然不可以公然说粗话，但却可以一个人在厕所里，在斗室里，在野外，在只有一个人的地方，大声

地把心中的不满、心中的欲望以王婆骂街的方式，用各种不堪入耳的粗话发泄掉。任何人都可用一个人大声呐喊出反理性的粗话，以替代在行为上的犯罪。如此一来，社会上犯罪率自然降低不少。

有人主张，解决夫妻争吵的好方法，是干干脆脆大吵特吵一番，这完全符合了“粗话”的道理，只要牢记一个原则——不要伤了对方的自尊，抓破了脸皮总是不好的事。



心灵控制魔法 31
专家的话是权威

一位漂亮的女青年患了气管炎，去医院求治，医生半开玩笑地对她说：“你喉头里长了个喉节，如再不医治，将不再是女孩子了。”

这位医生见女孩子可爱，不经意地说了个笑话，却使得这个20岁不到的小女孩受到很大的心理冲击，居然整天穿着不见脖子的高领衣服，只要有人瞄了她脖子一眼，她便立刻面红耳赤，无端发脾气，并由此患了轻微的精神衰弱症！

在医学上，这种病称之为“医生造成之心理病”。这种不道德的医生，不仅不能治愈患者的病，反而恐吓患者，接受了威胁性的论断，结果病上加病。医生们得重视这种后果，所有专家们也要注意到这个“医德”问题。

医学评论家石垣纯二先生的一个病历印证了这种说法。

一位夫人因为胃病日益恶化，去医院求治，医生说：“恐怕是胃

癌,要切片检查。”三天后,她留下遗书,去医院检查,结果还没有发现癌的症状。她不放心,又去了别家医院检查,结果不能确定。最后她只好去癌症中心作最后之检查，医生看了胃部的X片，失声说："对,对,有了,就是这儿!"病人听了,一语不发,回到家里,携了两个幼子,去伊豆的石廊崎自杀了!

这真是惨剧,只怪这些医生的胡言乱语!这位女子本来还有强烈的求生欲望,否则也不会三番两次找医生去看病。最后检查的那位医生,本意是说:"胃部出了毛病!"却因为语焉不详,加上第一位医生的妄自狂言,就白白把这位夫人的命送掉了,且连累到两个无辜的孩子

这种"光圈效果"在人际间发生的作用很大。人的声望、外表、客观条件与地位,往往给予别人的影响很深很深,有时竟有了绝对而权威性的后果。假如只是平常人说了一句认真而绝对的评语,别人也许会一笑置之,以为开玩笑而已。但是权威的话,一般人却信而不疑

一个为人上司的人,对部属交待一件新的工作,不妨说:"你是最适合做这件工作的人了,相信你一定能做好它。"这种"光圈效果"的说辞,一定会收到使双方皆大欢喜的效果。

让你不遭拒绝的魔法

心灵控制魔法 32　欲擒故纵

人与人之间相处，常有求人处，希望对方听从你、同意你。怎样才能达到这个目的呢？这是门大学问！是一个“使对方必须听你的”心理战。

这种“心理战”，大致可分为理论性和心理性。主张以大道理，据理而力争，去说服别人，称之为理论性。理论性难使对方口服心服，容易导致僵局。心理性则不同，常有意料不到的预期后果。

心理性，可称之为心理的方法。这一定得具有一个先决条件，那便是谈话一开始，试着先同意对方的来意，这在心理学上称之为“接纳”，是“非指导方法”的基本法则。哪怕对方的谈话、主张、态度、感情、意念等一无可取，毫无逻辑，甚至不合道理，你也得照单全收。

如此一来，可使对方有全然安心的感觉，感觉到你对他的尊敬程度，可以使他主动地对你表现出友好态度。礼尚往来，无形中，他

也变得容易接受你的意见。

这种"接纳"法则，不只局限于心理治疗，其他场合也可以使用。例如推销、贩卖等，凡是要迎合顾客时均可使用，尤其是应付那固执己见、有着极端优越感的客人。《推销妙术》一书中，有"应对技巧"一章，专门研究如何倾听顾客的意见。你如果把"你说得对！""正如您所说！""您的意见是……"用做口头禅，让顾客们听着高兴，那么便容易使交易成功。

美国心理学家耶库曼教授曾作了一种试图改变学生意见的实验。他对反对废止死刑制度的学生们说："是这样吗？好吧！"学生们居然全部改变了他们的意见。

由这些例子看来，先轻易地"接纳"别人，慢慢地，别人也就"接纳"了我们，这就是所谓"欲擒故纵"吧？

心灵控制魔法 33　移形换位

"让你换了我，你该怎么办？"这种说服法，是说话技巧的第一步。利用"角色扮演"使对方有立场互易的模拟感觉，根据这种模拟感觉从而能达到说服对方的目的。举个人人皆知的笑话：你请别人保管一双旧鞋子，那无疑是暗示请他穿了。

美国人际关系专家古普逊，认为他的好友之一某陆军上将之所以有今日之成就，完全得力于他有超人的说服技巧。他说：

这位陆军上将从小就憧憬军旅生涯。1929 年美国经济恐慌，人

人为生活所迫，年轻人都一窝蜂挤入各兵种的军事学校。他特别钟情于西点军校，可是有限的名额早被有门路的人的子弟们占据了。他只是个升斗小民，只得到处打躬作揖，鼓起勇气，一一拜访地方上有头有脸的人物，尽量宣传自己："我是个优秀青年，身体也棒，我平生最大的愿望是进西点军校以求报效国家，如果您的子弟和我是一样的处境，请问如何处理呢？"

没想到，这些有头脸的人物，经过他这么一说，十之八九都给了他一份推荐书，有的人还积极为他打电话，拜托国会议员。这样，他终于成了西点军校的学生。

任何人对自己的事总是怀有很大的兴趣和关切。这位年轻人如果不以"如果您的子弟和我一样"作为攻心战术的话，哪里有今日的成就？

要说服别人，先得使他对自己的困境感同身受，发出极端关切。别人在回答"如果你是我……"的问题时，不自觉地便把自己投影在该问题中了。至少，他的回答已经为我们提供了较客观的解决方法。

心灵控制魔法 34　消除戒备

美国的催眠师莱尼逊在为人催眠之前，会先问几个对方一定会回答"是"的问题。他解释：这些百分之百答案是肯定的问题，是引导对方由松弛进入催眠状态的最好方法。

美国产业保险公司的总经理希见先生，也是位善用这种方法的

老手,他常使人高高兴兴不知不觉落入他的圈套。例如,他要调换一位职员的工作,虽然一纸命令可以行得通,但他认为还是使对方一开始就感到心满意足为好。他惯用的一手是:

"这两天天气蛮不错!"

"是,是的。"

"真好像春天快到了!"

"是,是的。"

"你家里还好吧?你太太,你小姐?"

"是,是,托福,她们都好。"

"你今年35岁?"

"对,我今年35岁。"

"你在公司里做事已经有13年了吧!"

"是,有13年了。"……

以这种话家常而又绝对肯定性的方法开始,对方在不知不觉中便放松了心情,心理上的戒备完全解除。这时候,重要话题才被提出来:

"你会同意调职吧?"

"当然,当然,我愿意。"

调职问题干干脆脆解决了,这是把对方引入催眠状态的心理战略奏效了。因此,必须先提出有把握使对方有肯定性回答的问题,然后才引入正题,一语中的,这样便能达到预期效果。

心灵控制魔法 35　将心比心

关于将心比心，多湖辉讲了一段他客居美国时的经历：

"日本 NHK 广播电台的海外节目组的一位记者，来到我客居加利福尼亚的巴库伦市，准备在州幼儿园里做个特别访问节目，请我做介绍人。我立刻到邻近一家幼儿园去，向负责人恳切地说明来意。没想到，我却被一些冠冕堂皇的理由谢绝，铩羽而回。我把那些谢绝的理由仔细研究了一下，觉得完全是不成理由的理由。

"人往往有种否定肯定的惯性心理和说法，'不'成了口头禅，为了已经表示了的'不'，再去找出各种牵强附会的理由，而真正感情上的理由却藏匿了起来。我考虑再三，试图挖掘出那些被藏匿了的理由，便试着以'换位'的方法，假定我是他，'我'会在怎样的情况下，才能接受请求。

"我找到了对方拒绝的真正理由，第二天，我再度走访，开门见山地说出了对方藏在心坎里的话：

一、我们奉送一套底片给幼儿园。

二、如果这套底片不适用（因为是 16 厘米的），我们可以另拍一套 8 米彩色的奉送。

三、拍摄期间，如果工作人员不能和孩子们和睦合作，我们立刻停止。

"这样一来，这位负责人果然应允。摄制组完成了拍摄工作，当然也冲洗了一套给这家幼儿园。"

由这个实例中，我们可知，一切要为别人着想，将心比心，这才是是最安全最稳操胜券的说服方法，切忌搬出一大堆似是而非的理由。

心灵控制魔法 36　步步为营

美国史坦福大学的社会心理学家弗利特曼和弗利哲两位教授，曾对学校附近一位家庭主妇巴特太太，作了个有趣的实验。他们打了个电话给她：

"这儿是加州消费者联谊会，为具体了解消费者的情况，我们想请教几个关于家庭用品的问题。"

"好吧，请问吧！"

于是他们提出了一两个诸如"您使用哪一种肥皂"之类的简单问题。当然，这个电话不仅仅只是打给了巴特太太。

过了几天，他们又打电话了：

"对不起，又打扰您了，现在，为了扩大调查，这两天将有五六位调查员到您家里当面请教，希望您多多支持这件事。"

这实在是件不太礼貌的事，但也被同意了，什么原因呢？因为有了第一个电话的铺路。假如他们没有打过第一个电话，而直接打第二个电话进行要求时，就多半会遭到拒绝。结果显示，前一种被答应的占 52%，后一种只有 21%。

于是可知，有求于人时，应由小到大，由微至著，由浅及深，由轻加重才是。如果一开始就有很大的要求，大都会遭到对方断然拒绝。

另一个实验也证明了这个步步为营的方法的正确。在加州大选时期，实验人员制作了很多大大小小的助选标语，要求选民们树立在院子里。一组人先提出树立小型的标语，过了一段日子，再要求改换大的，有的大到把房子整个遮蔽了。另一组人，一开始就要求树立大型的，结果成功的比率只有17%。而第一组则有76%的成功率。

心灵控制魔法37　语言通俗

世界上有许多绝顶美艳的女人，却一直落落寡欢。我曾经邂逅过这么一位女士，她将到"危险"年龄了，问她为何至今在感情上仍无着落，她解释说：

"我是天生的反抗，无从适应社会，我认为自己尚未成熟。遇到太拘谨的男人，我全然无法和他沟通，如遇到过于听话型的，又认为他缺失男子气……"

这是一段叫人听来十分不自在的话。因为这段话中有些词，在修辞学上被认为"视觉语"，只能写来看(其实"看"也怪别扭的)，不可以说来听。如果她这样说：

"我是个很固执的人，反抗意识强，不善于交际，也不知道怎么样来描述我自己。遇到拘谨保守的男人，我总提不起兴趣和他交往，如果他是顺应环境的人，我又觉得缺少男子气……"

这种措辞，就给人十分受用的感觉。人们常常以为，和陌生人或对自己的上司，或在正式场面说话，应该用一些平时不常用的词句，

藉以隐藏自己、维护自己。这时候，大量的"视觉语"派上了用场，其结果，不仅失去了语言的生动感，信赖和亲切也随之失去。作为"舌耕口伐"的人类，尤其忌讳使用"视觉语"。

杜鲁门的私人秘书撒利曼曾经有言："人比商品易遭非议，一旦不慎说错了一个字眼，便会搞砸了人际关系。"

一位记者的特讯稿，小标题有"苏俄没有妥协的态度"，如果易之为"苏俄态度倨傲"，不是更使人容易接受吗？

常常想到自己习用的语汇，不仅有趣、有功效，也是件能使自己有进步的事。

心灵控制魔法 38　共同意识

请听下面三句话，哪一句使你更悦耳呢？

一、做习题去！

二、请做习题！

三、来，我们做习题去。



我们一定喜欢第三句的口吻，第一句是最不讨人喜欢的说法。道理在哪里？因为强制性太强，命令味太重。第二种是礼貌性的说法，惟有第三种是"心同此理，人同此心"的"拿人心比己心"

的说法，令人有亲切感。这种语气，使说者与听者两者牢牢结为一体。

事实上，讲“我们”是语气上的认同表示，至于功课仍然是“你”做“我”不做，但是如此一说，气氛立刻发生了改变，使人有一种认同感。这种语气的效果，是说服性特强。近代的交通要道上的交通标志，大多都用这种语气，比以往采用的教条式的说法，效果更佳。

多湖辉曾在箱根看中了一幢别墅，很想买它。正在举棋不定时，房东过来和他亲切交谈，以故旧好友的姿态，“认同”一致的口吻，打动了他的心。最终，这个房东运用“我们的共同意识”，让多湖辉买下了这栋房子。

心灵控制魔法 39　自谦自卑

让对方有心理上的优越感，通常能在为人处世上为自己赢得便利。

美国的人际关系权威学者贝他博士，在销售管理杂志上发表了一篇名为“治人者必须懂人际关系”的文章。某面包厂的总经理看了文章后，立刻打电话约他谈谈。当贝他被请进总经理室，略略寒暄后，总经理谈到正题：“如果你来本厂，你能为我们做些什么呢？

贝他没有立刻做声，稍稍考虑后回答说：“我也不知道，让我和经理级的主管们先讨论讨论……”总经理立刻插嘴说：“就这样决

定，厂里的事拜托了。”

只有短短的三两分钟，贝他接到了在该厂担任教育讲座3年的聘书。他自己知道赢得这份聘书只带了“我也不知道”这一句近乎谦虚的话。因为这句话，使得总经理飘飘然，有了浓重的优越感。

有一位在地方上颇有名望的政治家，他和他所尊敬的人物交谈时，口头禅总是“对这件事我不是太清楚……”或“这件事情实在超越了我的知识范围，但是……”，这样一来，不知不觉便有一种亲切感弥漫在说与听的人之间。

心灵控制魔法40　奉送自尊

美国著名广告文案霍依拉，有天受国际红十字会之托及其他基金劝募团体的请求，代为推广资金劝募工作。他想到了用电话以及挨户访问的方式，居然得到了很多人的支持。

找人出钱，不管名目多堂皇，总是吃力不讨好。直截了当用电话问：“今年请捐献一点作为基金好吗？”对方一定会婉拒之。霍依拉先声夺人，亲切、友善，完全是老朋友口吻：“老兄，今年打算捐多少，给我们做基金？”对方原本一分钱也不打算捐，但是在这句话里，却以“去年已经捐过了”作为前提，不知不觉满足了对方的自尊。“自尊”不值钱，有时却会丢钱，这样一来，倒有一半以上的人，慨然应允了。

要知道，任何人在自尊心被喂饱以后，便没勇气也难狠心去拒绝别人了。霍依拉的一个“多少”，发挥了很大的作用。

多湖辉研究了100种以上的通俗性刊物里的广告词，看每篇文章里哪一种形容词用得最多，他意外地发现，比较级的形容词被用得最多、最普遍了。

“××牛奶，使你‘更’健康！”

“××口红，使你‘更’迷人！”

“××电冰箱，使你一家生活得‘更’幸福！”

这些比较级的形容词（或副词），虽然并没有把被比较的对象明白地表现出来，可是，它的语意已够陶醉人的了。它总是把自己列入比较级的状态里，从别人那儿满足自尊，相对的，有时也“比较级”地容易付出代价。

妥当运用形容词，以比较级来取悦对方，认定对方在比较级里，对方的自尊心容易感到满足。这时，他是会乐意“捐献”一点什么的。

心灵控制魔法41　模糊称谓

“后悔是人生的宝贵经验，‘人’有后悔，才见真进步。后悔能助长‘人’，是‘人’的成长肥料。失败了当然后悔，失败了再试过，又失败了，两次失败，使你在后悔中了解到做‘人’的深度。人能经常有这种后悔，才能使人更具备做‘人’的魄力。‘人’有后悔，是正常现象，‘人’无后悔，才是枉为‘人’世。”

这一段话，一共包括了8个“人”字，这种不明确的称谓，是对一位喜爱撒娇的女人说的，因为她逢人便说：“我一直都生活在后悔里

呢！”

你如果用类似上段的8个“人”字的说法，强调“后悔”为人人所必需，这个撒娇的女人，一定乖乖就范。你如果直截了当赞成她的后悔，欣赏她的后悔，那会适得其反，不可能达到你预期的目的了。

这种方法对谁都一样，你一再用不明确的称呼来称谓对方，会削弱对方的排斥心理以及抗拒心理，使他在知觉上感到麻痹，或多或少地跌入你预期的陷井中。归根结底，反复使用不明确称谓，目的是解除对方的精神戒备，使之同意或不反对你的意见。

你想要教训你那不扣钮扣的大小姐，如果冲着她喊：“快把扣子扣上，真难看，怎不害臊？”倒不如和她聊天似地说：“别说你这样发育得如此健美的女孩子，就是我们老头子，也觉得把钮扣扣起来，显得更美些！”

有些资本家、政治家，甚至老板们，也经常用一些不明确的称谓来使对方服从。牧师大声讲“迷途的羔羊”“上帝的选民”，佛教的“众生”等等，更是“不明确的称谓”的上乘杰作了。

心灵控制魔法 42　指代暗示

“这是‘那’脏话的全部录音。”

“‘那’哭声、叫骂声、啜泣声，到现在还不绝于耳……”

“‘那’位小姐的自杀原因，到现在还不知道。”

“‘那’件杀人案，在胶着状态中。”

这些词儿，常常出现在报刊上，人们口中也常吐出“那”这类词儿。我们稍稍留意，这几个指示语往往给人一种错觉，对“那”些被指示出来的人或事有了似曾相识的亲切感，“那”建立了“说者有意，听者同感”的大前提，缩短了彼此的心理距离。

这在心理学上，被称作“意义微分”。多少年来，无数心理学者、语义学者，试图通过不断地研究，把握定量和客观的条件上特定的意义。

语言文字，并不全是一一对应着确切的意义，只是能够唤起人们对既有经验的联想。或者，一字一句之间，让人产生不同的印象。

“那”字这一类的指示语，往往能把互不关联的人或事，和已经经验过的人或事，混淆在一起，甚或“喧宾夺主”，产生“鸠占鹊巢”的印象。

某食品工厂，请我为他的一种新“汤”命名，我把该产品的“食用性”分析给不同年龄不同阶层的人士，又研究了一下音阶和字音的关系，决定把它叫成“妈妈汤”。这正和这家工厂的要求相符——平易近人，有人情味，有家庭的温暖。“妈妈汤”果然销路不错，一上市便挤进了同类产品的最畅销地位。

为了说服别人，言语中的一词一字，其意义固然能给人以鲜明印象，如果因“那”字使用得当，更能使“那”印象深远。例如说：“你等的‘那’部车子来了！”这个“那”字用得多妙，多自然！实际上，哪儿是“那”么好，“那”部车子又岂是他所等的呢！



心灵控制魔法43　同伙意识

同伙，不是对方。把“同伙意识”移植到对立者或敌对者的脑海里去，是战胜对立或敌对者的关键。

美国政治家富兰克林是最会使用这一着的天才。某次，国会召开制宪会议，议决宪法，会议上争论不已，居然演变到相互之间的人身攻击。富兰克林认为，如果要使会议圆满达到制宪目的，必须先消除这种个人对峙的尴尬。他发言道：

“坦白地说，我也不会百分之百地赞成这个宪法，可是我却不能肯定地说，在座诸君和我一样的不赞成。我已经到了耄耋之年了，有时候发现自己也有错，但是当我有了更新更好的资料和更深远的考虑时，我会考虑改变自己的思路，接纳不同的意见。在一些重要问题上，我实在不得不研究一下不同的意见，不得不重新审视一下自己的观点，别人的意见就是绝对不对吗？自己的观点保证就完美无瑕吗？各位先生，为了使这个宪法顺利通过，我们是不是可以对自己的意见再考虑一下呢？”

“可能自己也有错”是这席话的精髓，凭这句话，美国宪法终于通过了。在行为科学上，这叫作“相互制衡影响体系”。这席话的最大成功是“移人感情”发生了作用，发言之先，富兰克林已经了解了对方的意见以及可能被激发的对方的行动，并且有了某种程度的戒备，他把对方的话代为说出来，而且用“可能自己也有错”影响了对方的观念。

哈佛研究中心的罗恩特教授说:"这种原则,在心理学上经过多次实验,都十分成功。"为了研究如何改善并增进人际关系,他将感情不太和睦的男女学生,分成二人一组若干组,秘密嘱咐每组的其中一名要以十分坦诚的态度与对方攀谈。其结果,两人化干戈为玉帛,不仅消除敌意,还和好起来,其正面的显视率为70%~85%。

"可能自己也错了"即使在敌对关系中,也能使对方兴起"同伙意识"。对于铲除彼此之间的新仇宿怨,这应该是个有效的方法。

心灵控制魔法 44　以退为进

阁下是否有此经验:拜访了朋友,谈笑风生辞别以后,发现遗留了一把伞什么的,正想打个电话问问看时,电话响了:

"老兄,你忘了一把伞在我这儿,你自己来拿也不太好,你看,是我送去呢?还是你下次来时顺便拿回去呢?"

你本来是想,如果他肯送来当然最好,可是,在电话里却立刻说:"怎么可以劳你驾送来,不必了,等两天我自己去取。"

人的心理就是如此微妙,假如你抢先客气,别人会反应得比你更客气。两个朋友在吃饭时间碰上了,许久不见面,便一起上了馆子,因为谁也不是预订的主人,酒足饭饱以后,那个最抢先付账的人,往往没有花一块钱,而是被另一位争着付掉了。二次大战期间,日本严重地缺乏人手。百货公司一方面尽量减少送货员,一方面利用顾客"抢先慷慨"的心理,在顾客买下了大批货物时,店员便极有

礼貌地向他说：

"待会儿要不要我们为您送到府上去？还是您自己顺便带回去？"

其结果，80%以上的顾客都愿意自己带回去，那家百货店的送货员减少了70%左右。

除掉少数所谓"历尽沧桑"的人以外，一般人下意识地感到自己"自私"的愿望或要求、被对方主动予以满足的话，会感到轻微的罪恶感，最终答应了对方的提示，否决自己原来的意图。

这是种"以退为进"，迫使对方做180度的让步的方法，使对方在不知不觉中，跌入"礼遇"的陷阱中。策反意图心理之使用，这是最具体的例证，即悄悄地礼貌性拒绝了对方之要求。

公司业务剧增，利润却相对低落，员工们已经一连没有加班费却加班了好几个晚上，主管实在没办法再开口要求加班了，只好改变了口吻说："大家实在太累了，我不知道大家是早点回家呢？还是再加一天班？"不管这话结果如何，总比硬说"今天再加班一天"来得好。因为那"商议性"的口吻，能减少员工们的抗拒心理，使他们早些回家的欲求不致升高到最强度。

心灵控制魔法45　激将大法

在做心理诊断时，最使人头大的事，莫过于病人不合作，一问三不理，你问你的，他一直毫无反应。最近，我对这有了一个特效药，那



就是猛然问他一个他非回答不可的问题。

我提示做主管的人，对一个受责骂而默不作声的职员，要引起他说话，不妨劈头就说："你和你太太，以及家里其他的人，一定处得不好！"这无异是一盆冷水，他会立刻反应："谁说的？我和家里人一向处得很好！"以一个男人的自尊心来说，他即使和家人处不好，也不愿意家丑外扬。等他开了口，你不妨接着问："那你为什么在办公室里和同事处不好呢？"他自然会滔滔不绝说出一大串原因。

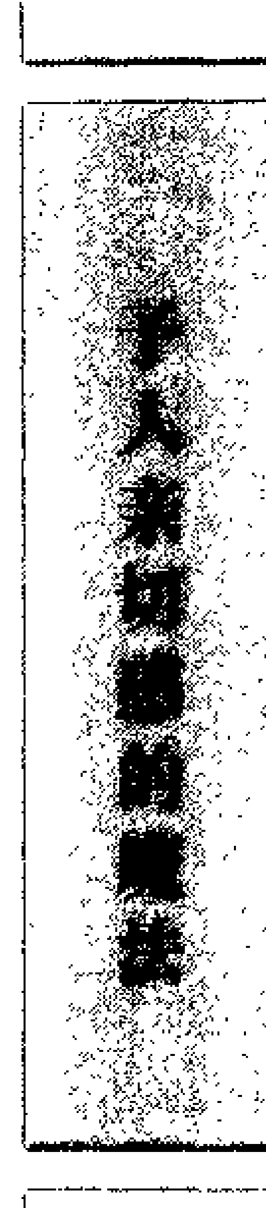
他不肯说话，因而也有了"不"的反抗意识。你要他开口，首先要铲除这个"不"。

纳德是世界上第一家人存代理店，经理人巴顿不到30岁，有一段极为精采的讲话：

"我每次和别人打交道，一开始总要提出一个他必然会回答'不'的问题，接着追溯到'为什么'。如此一来，对方立刻跳出壳中，轻轻松松打开话匣子。这正如同一瓶芬芳美味的香槟酒，那瓶塞'砰'的一声打开了以后，你才能真正品尝到美味。"



予人亲切感的魔法



心灵控制魔法 46　关心对方家人

初次见面，或者虽然见过几次面，但彼此没有深入的了解，该怎样消除对方的陌生感，缩短彼此的距离，以期获得他的信赖，使他高兴和你接近，这可是门大学问。自古以来，无数位政治家都具有这功夫，他们能利用人类心理上的弱点，十分技术地使别人心悦诚服，几乎无条件地相信他、跟他走。

河野一郎是日本的一位政治家，他最善于利用人们的这种微妙心理，这里是关于他的一则故事：

1959 年他在欧美旅行，在纽约遇到了多年不见的好友米仓近先生，两人互道近况，留了在国内的住址和电话，知道彼此都已成家。当晚，河野一郎回到旅馆的第一件事，是挂了个长途电话给米仓近太太："我是米仓近的老朋友，我叫河野一郎，我们在纽约遇到了，他一切都很好。"

米仓近太太感激莫名，一时热泪滂沱。米仓近后来知道了这件事，特地专程去谢他。

任何人总是关心着自己最亲近的人，如果一旦发现别人也在关心着自己关心的人，大都会兴起一种亲近的感觉。当然，情敌又当别论。我们正可以利用这种共同的心理倾向，让人产生亲切感，增进人际关系。

昭和初期的政治家田中义一先生，有次在北海道演说，无数观众夹道欢迎，田中义一赶忙下车，走到一位貌似庄重的男士面前，伸手相握，诚恳地问："令尊近来好吗？"这位男士受宠若惊，只是面有戚色地说："家父去年过世了！"田中义一立刻说："啊，很抱歉，我很难过！"



事后，有位随从问田中义一："那位先生是谁？""我也不认识，但是谁没有父母呢？就是过世了，你问问也不打紧的。"

这种做法当然十分虚伪，但"说之成声，听之成音"，难道不是吗？中国三国时代，刘玄德的江山又如何来的呢！他比智慧赶不上诸葛孔明，说武功也不及张翼德，讲义气更不能和关云长并论，但是刘备是怎样使他们四位对自己服服帖帖呢？原因正是：刘皇叔不停地让自己在他们四人的心理灌溉"亲切感"的长青树，使之枝叶茂盛。

"令尊好"，"嫂夫人好"，"孩子们可好，"请把这些词儿变成你的口头禅吧！

心灵控制魔法 47　使人产生共鸣

多湖辉常受聘于各大公司工厂，为新进职员们作短期讲习。他们都有一个共同特点，那就是对于刚刚来到的陌生环境感觉很紧张，出现一些负面情绪，如果多湖辉再一如往常地在黑板上写上："授课人某某大学某某教授，讲授纲目，在小团体内的个性表现"，将毫无疑问会增加他们更多的心理负荷。

于是，他用如下的开场白来缓和那剑拔弩张的气氛，结果引起了他们热烈的掌声：

"人在任何生活环境里都和周围的人产生关系，在学校里是老师学生间，在家庭里是父母子女间，在公司工厂里是老板同事间，在这里，便是各位和我之间，既然在一起，不论时间短或长，都无形中产生一种彼此归属的意识。如果各位不能对这种意识产生共鸣，却只是抱着混饭吃的态度，那各位会慢慢感到生活乏味、人世无聊了。"

在NHK主持"三朵花"及"歌唱比赛"的名主持人宫田辉，非常受观众欢迎，他也经常率团巡回演出。每到一地，他一定要套用一两句当地的用语。我有一位中学时代的同学，他在京都一面读书一面当家教，在替孩子上课时，也常要用两句京都口音的用语。

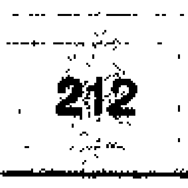
这三个例子，都是使用了同一原则去赢得别人的亲切感。使用流行语或当地的地方语汇，都能激起强烈的亲切感，使人产生同是一个团体的归属感，造成"同伴""同伙"等伙属意识。



心灵控制魔法48　常喊对方名字

因为工作关系，我常和欧美人打交道，我发现他们在讲话时有一个和东方人显然不同的地方。他们常喜欢提到对方的名字，“谢谢，谢谢，多湖先生！”“多湖先生，内人讲话喜欢大声……”“多湖先生，你的英文还不太行呢！”“再见，多湖先生。”

我们东方人则不是，喜欢喊对方的官衔或职名，在私人间也以称谓为主，不习惯喊对方的名字。前几天有则有趣的新闻：在一个国际性的会议中，一位日本人介绍自己时，只说出了自己所属的公司名字和自己的职称，忘了说自己的姓名，结果下了讲台，有人竟称他是“某某公司先生”！



能够连续不断地喊对方名字，是产生亲切感的必要条件之一，自己也容易获得了和对方的情感交流。想想看，花前月下，枕畔椅前，你和她或他和你，彼此叫着名字，不是愈叫愈热乎吗！

西德毕芮鲁大学社会心理学家薛斯基教授，特别注意到称呼名字的伟大功用。他认为今日各大都市的交通问题已成了一场游击战：“车子当然不是人，却成了叫人头痛的大问题。”他主张每辆车子要和每艘船一样，应该有个名字，以代替那冷冰冰、麻木不仁的数字牌照。他强调这种数字牌照，像是一封没有发信地址的匿名信，大大削减了人类对



它的感情和判断力。残忍地认定车辆是无生命的怪物，它当然把人类推进它的爪牙下，因为人车既不同属，当然互为排斥，游击战于是便无止无休了。

我们常为动物取名字，为什么不能替"动"的车辆起个名字呢？有了名字才有个性，才能发生彼此的同属感。称呼对方名字，不以地位、官衔、职位等人为面具冠在前面，一定会缩短彼此间的心理距离，人际关系无形中会靠近很多。读者们，阁下就多称呼称呼他或她的名字吧！



心灵控制魔法 49　以对方为中心

有两个阿兵哥，战地归来，各与自己的爱人相逢。一个说："我在外孤孤单单，好寂寞！"另一人说："没有你在身旁，我好寂寞！"这同样的内容，你喜欢哪一种说法？

思想家梅伊说过："爱是感受到对方存在的一种喜悦，确认自我的价值和成长，也确认对方的价值和成长。认定对方的价值，感觉到自己和对方交往时所拥有的喜悦，这便是'爱'的两大要素。"

这种讲法有些抽象，表现到言行上却很具体，那就是：你得以对方为重点，然后再表达自我意志，这样会使对方更为欢欣，而爱情果实会更为丰硕。

某作家虽然名誉不佳，但在女性中周旋，仍然大受欢迎，因为他熟悉并操纵女性的心理。他经常反复使用下列语句：

"你想要说什么？"

"我就是想到你……"

"我认为你最合适了……"

"你担心的是……"

"上次和你在一起时……"

这几句话，总是含有着"我一直在想你"的意思，并有着浓浓的关切，深深的情意。

当然，这种说话的技巧，也不仅仅限于男女之间。

瓦纳梅是美国百货业大亨，他手下的店员简直多得不知其数。如经顾客检举某店员不好时，他绝不把店员叫来申斥，只是温和地对她说：



"我想你不会做出这件事来的，这一定是场误会，是不是家里出了什么事？"

这时，那位店员会羞惭得掉下眼泪，主动承认是自己错了。这是"关切"发生了力量。我们需要学习瓦纳梅的这种说话技巧，让别人觉得你总在关心他。

一个重要的说话秘诀：要尽量把对方当作"谈话的主人翁"。

心灵控制魔法 50　称谓莫太恭敬

有一则报道"政治人物"的小新闻：日本社会党的一个党员，告诉成田委员长说："我们一向称呼佐藤总理佐藤总理的，何不干脆叫

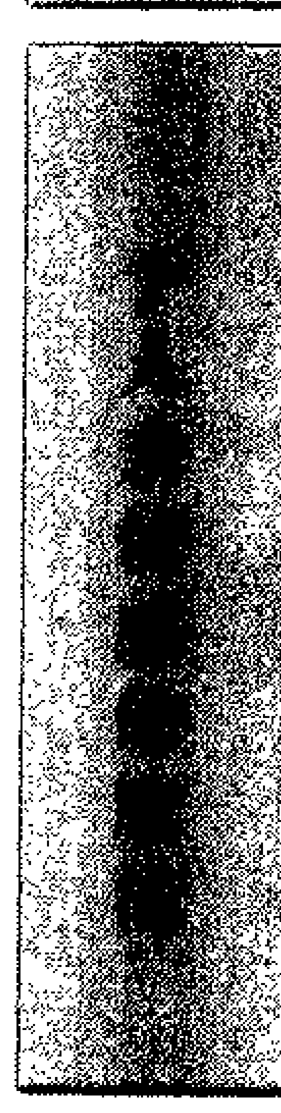
他佐藤君呢！”

对于这个报道，多湖辉认为：

“这种建议似乎有点失礼，因为佐藤总理毕竟年长，可是这种构想却是善意而更有人情味的。我有一位已经连续干了15年记者的朋友，对于一些政治家、大亨、学者、作家，内心自有一份敬意，但是在称谓上总是尽可能称‘您’，以缩短彼此间距离，达到采访的目的。”

所以，对任何人，如果离开了工作场所，称呼他一声“您”和“你”，一定轻松亲切得多。因为拘泥于“称谓”，等于礼貌过分周到一样，会产生“拒人于千里之外”的排斥作用，彼此难得亲切，因此只能限于程式化或公式化的来往了。





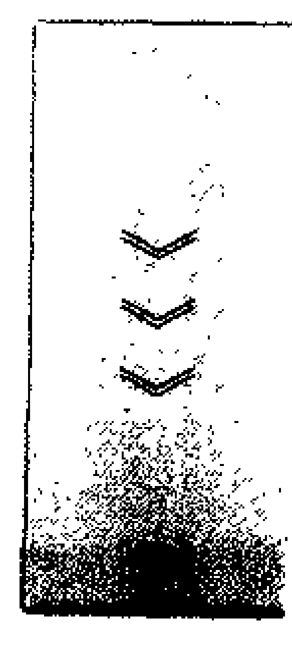
心灵控制魔法51　谈论对方兴趣

和人谈话就如同乒乓球的长打一般，抽来抽去，尽管只是一个白白的小球往返于桌上的空间，但彼此都在尽量制造攻杀对方的机会。精于长打的人，一定不会操之过急。一心想要尽快打败对手，一定先遭到败绩。

最容易使对方疏于防备的话题，是挑出他的擅长来谈。他乒乓球打得好，你和他寒暄完了，立刻提到这件事儿：

“听说你乒乓球很拿手。”

这正如同乒乓的发球了，你特别发了个使对方容易接的球，他



当然乐于还击。一往一来，谈笑风生，你们更在轻松的气氛中畅谈不休。这可称之为谈话的"准备动作"，或是"谈话的发球"。

被誉为"销售权威"的霍依拉先生，最长于"谈话的发球"了。为了替报社拉广告，他拜访了梅伊百货公司，和总经理见面，彼此介绍寒暄以后，霍依拉随便点上一句："您在哪儿学会开飞机的？"哈哈！这句话效果神奇，一下子触发了总经理的谈兴。他的痒处被搔着了，广告当然有了着落，霍依拉还被邀请去乘他的自用飞机呢！。

霍依拉何以知道总经理会驾驶飞机？那当然是在拜访之前，做好了各种准备工作。他设身处地地想："我一天到晚做的是买卖，如果有人来还是和我谈这一套，当然心烦。"霍依拉就凭这一手，创下了销售额的最佳记录。



如果事先调查不出，那怎么办？没关系，你只要问："不知先生工作之余还有些什么业余爱好呢？"答案不就有了吗？不过，这需要你本身要具有一个条件，那就是不管对什么事，你都要有一手，最起码不外行。他说喜欢打棒球，而你连几个垒都不知道，那还谈什么？

心灵控制魔法 52　遮掩对方弱点

美国内华达州在 1971 年 4 月举行了一次"去年度最佳中小企业经营者"选拔会，结果一位体重 150 公斤的超大型女士——南茜赢得了这项荣誉。原来她开了一家专门以肥胖女士为对象的女装店，开业之初只有 5000 美金资本，一年下来，年营业额竟超过了 10

万美金。成功的原因何在？

她的设计和一般女装店并无不同，但在维持肥胖女性的自尊心上，花了不少脑筋，并且，她还写了一篇很能吸引人的广告文案。

服装的尺寸，一般分为大(L)中(M)小(S)以及特大(LL)四种，南茜却不以为然。哪位胖女士会跑到店里来嚷着："我要大号的""我要特大号的"？所以，在她店里，便以人名来替代这种尺码：玛丽是16到20寸，玛格丽是20到26.5寸，伊丽莎白是26.5到32.5寸，格丽丝是32.5寸以上等等。

这样一来，顾客们一上门，店员们不会有"这件特大号正适合你"的说法了，而代之以"你穿了格丽丝正合适！很美、很合身！"所有的店员也都是刻意挑选的，一个个又肥又胖，无形中让顾客们有了安全感。

近来，美国女权解放运动愈来愈白热化，有人主张对女性们一律称之为"女士"来代替小姐和太太。他们认为既然男性不管是否结婚，都能以"先生"称之，为何不能以"女士"概称小姐太太呢！

记住，在有声的语言上，女人绝不容忽视。她们是不甘寂寞的！



心灵控制魔法 53　骂人而不生气

你忽然骂一个人："你混蛋！"这时既使你有天大的理由，他也会被骂得无名火起。但是，我们现在来研究一个方法，骂了人，他不但不生气，还会认为骂得对，骂得应该。举两个实例来说：

歌舞伎中常有词:“你这个阴险、毒辣、无耻的家伙,你给我滚蛋吧!”

夏目漱石在“哥儿”中说:“这高级骗子、混蛋、假道学,是江湖郎中、走狗,叫起来像狗。”

这两种骂法,看(听)起来像把对方骂得狗血喷头,可因为太多的“词汇”堆砌在一起,使人有“蛮可爱”、“挺滑稽”的感觉,居然生不出气来了。这是“逆行抑制”的结果。心理学者曾有过如此的实验:受实验者在无意识下拼缀甲系列文字,再拼缀类似的乙系列,再又丙系列,结果,他竟改变了对甲系列的回忆。

这项实验证明,因乙系列的学习而抑制了甲系列的学习,使人产生了对甲系列的遗忘。



这样说来,累积了许多骂人的词汇,反而冲淡了对方的回忆,其心理上的疙瘩也不致太深了。

孩子常有这种谩骂式的童谣:“毛毛怪、灰色驴,乳臭未干……”这都是骂人的词汇,但很少令人听了生气。

心灵控制魔法 54　不要固执己见

如何避免固执己见呢?多湖辉讲了一段他自己的经历:

“某天,我陪同几位学生去参观一家电视机零件制作工厂。因为我各式各样工厂去得多了,所以这些流水式作业过程,不能引起我的兴趣,可是这几位文学系的学生则不然。



"'原来电视机是这样制造的,真了不起!'

"'老师,你不觉得这很伟大吗?'

"员工们对学生们很欢迎:'既然同学们认为很新奇,请到各处参观吧!'

"由于我流露出不感兴趣的表情,学生们也纷纷表现了对我的不满意。'老师,你真的不喜欢这地方吗?'



"各人的价值判断不相同,因为我不经意地形之于外,学生们在情绪上便产生了窘态,这在心理学上称之为:'彼此对质的价值判断不同,彼此间关系就有了裂痕。'学生们说:'真了不起!'我的反应恰恰相反,和他们的对话中产生了一种'排斥效果'。幸好我当时立刻警觉到,便设法来填补这道鸿沟。我问他们:'你们最喜欢哪个部门呢?''你们过去没有参观过这类工厂吧?'这样,我又打开了彼此情感交流的门,逐渐地增加他们的满足感。"

有时,自己直觉到某事某人、甚至自己"真的了不起",别人却不这样认为,甚至还持有相反的意见。那么,你就别固执己见了,否则会使别人受窘,自己更是受窘。

心灵控制魔法 55　抢先打破沉默



不叫的喜鹊怎能报喜?沉默的气氛哪有和谐?

我们能首先打破沉默,制造谈话的源头,便有了润滑人际关系的法宝。



想想看，两个人面面相对，都不开口说话，尤其是初次见面的人，那尴尬场面，那别扭劲儿，怎叫人受得了？而这只因为一时找不到合适的开场白，或者双方都有“怯”场的毛病。那么，怎样打破沉默呢？

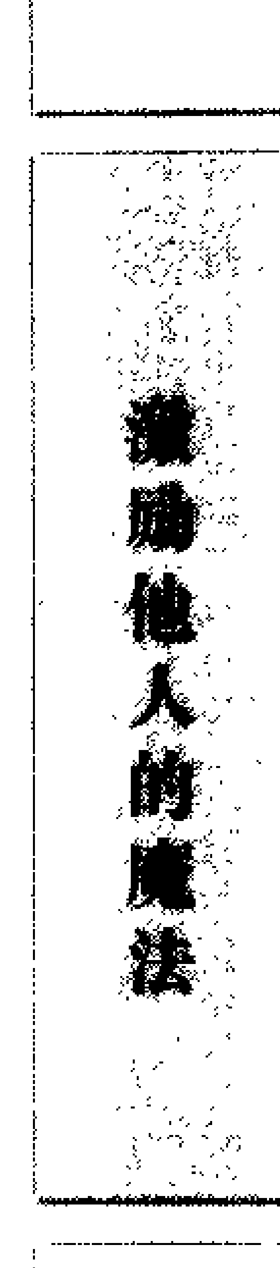
对方正在一股劲儿抽烟，你福至心灵，注意到他点火的动作奇特，话题来了：“啊！你挥动火柴棒儿的姿势，好漂亮哟！”

在咖啡座，抢着给她咖啡里放糖，是打破沉默的好机会：“一块？还是两块？……”“对，我也不喜欢太甜，咖啡有点苦，才能尝到真的咖啡味道，人生还不是一样……”于是，她也发表意见了，你们的谈话就此而开始。



在沉默中，如果忽然有了个突如其来的问话，双方便很难再继续沉默下去。心理学家巴普罗夫说，各种条件和各种必然之连带关系所形成的一种动作，在经过一段时间以后，如果这些必然性之连带关系逐次消失了，只剩下一个条件，那便是“习惯”。别人“挥动火柴”，最初也许是刻意模仿他人，或者无意中定了型，他已经忘了他那个动作究竟怎么样，这时给你一提起，使他遗忘的思潮澎湃沸腾起来，他哪能再沉默，当然兴高采烈地说起来了。

激励他人的魔法



心灵控制魔法 56

对下属用请求的口吻

上司的一句听来平淡的话，常常激起部属们做事的雄心和兴趣；而某一句过于公式化的言语，也能使他们变得懒洋洋。

“麻烦你做这件事！”

“这件事你去做！”

这两者的口吻不同，所产生的后果也不同。

语言的本身具有社会性的功能，一位职员升了股长、主任、经理，或升到更高位置时，不自觉地会改变自己说话的口吻和语气，如不这样，似乎不足以表现出自己的新身份。我们如能舍弃语言所具有的社会功能，说话自自然然地一如往昔，语气不做作，语意不骄矜，那不仅会受到更多的尊敬，更会使人振奋。

美国田纳西州州长选举，有兄弟二人同时参加角逐。

哥哥的亲民工作做到了家，吻小孩搀扶老年人，又做了很多日历送给选民，大家都赞誉他是充满爱心的候选人。

弟弟则正相反，没有什么优雅姿势和亲民动作，他只有一句口头禅，不论在讲台或在其他公众场合时，经常会伸手向着群众说："谁有幸福牌烟卷，请给我一支抽抽。"结果他居然当选了，并且还是压倒性的票数。因为他的行为让选民们有了个错觉："他"还有求于我呢，"他"和我一样嘛！"他"也是普通人，这样的普通人一定会为大家服务。

社会地位越低下，自卑感就越浓。如果上位者能主动而不露痕迹地和他亲近，往往能补偿其自卑意识，打破两者之间立场的悬殊，扫除彼此心理的隔阂。



于是，在工作中最常见的"官僚式"的语气，成了人际关系中的障碍，不但招惹属下的反抗，命令也不能贯彻。而一旦转变口吻，视对方为同一身份，就会把存在于上司和部属之间的一道看不见的墙推倒。

举个例子：如果对方是男职员，你可以说，"有件事拜托你。"即使他经常喜欢持反对意见，唱反调，多半也会听话的。

把对方的自卑感化为优越意识，他心里一定得意洋洋，做起事来也是干劲十足，这便是语言的心理战术。

心灵控制魔法 57

用简短的话反复暗示

38 岁便夭折了的柏原兵三，曾得过芥川龙之介文学奖，是日本著名作家。据说每当他陷入写作低潮时，就会在夜深人静时，打开二楼窗子，向天空大叫三声："我是天才！我是天才！我是天才！"这不是神经，这是一种"自我暗示"。这种方法如果用来对待他人，便是"他人暗示"。

"他人暗示"有两种，一种是直接使对方知道，一是让对方感觉到无形的间接暗示。暗示的最大效果是要影响其心理，让他自动自发，而非完全听命于人。

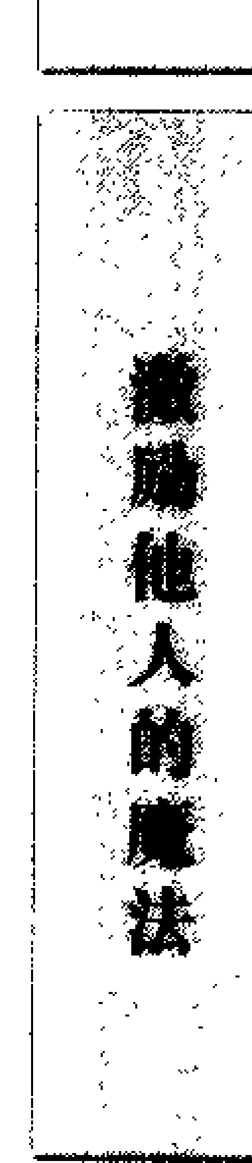
市面上出售的录音卡里往往便有这种暗示的短语出现。

一个练习英语的录音卡，中间有这么几句话：

"我是今年才考上大学的学生，我只用了两个月时间便读完了这匣录音卡。"

"只用了两个月时间"，这是句平淡而简短的句子，这匣录音卡如果你放 20 遍，"只用了两个月时间"你就得听 20 遍，最初你会很不以为然，甚至厌恶，可是听久了，无形中，一股好强、向上、和别人比较的决心，就被触发了。

遇到了陷于低潮的部属、学生、子女，你不妨试试这种方法。最重要的秘诀是反复使用，必须使他感到，自己一定要有信心并且持之以恒，才能自发去做。



心灵控制魔法 58

用问号要好于用叹号

日本天皇的御用摄影师熊谷辰夫，曾经告诉过我一则有关皇妃美智子说话的故事，我听了大为感动，深深佩服她懂得了语言的心理战，巧妙运用了"疑问比命令好"的原则。

有天，熊谷辰夫奉令进宫，替皇太子浩宫拍照。

这次要拍皇太子弹琴的照片，可是因为场地太小，浩宫弹得又快，又全是高音阶，如果双手能够移向低音阶部分，取景的角度便方便多了。熊谷辰夫为了此事大伤脑筋，又不便明说。这时候，美智子会意地说："浩宫，你弹弹低八度，可能会更好听些？"当皇太子双手移向左边的一刹那，熊谷辰夫把握了这个大好机会，按下了快门，拍了一张很有效果的照片。



美智子不说"弹低音"，而改以疑问口吻，真是个了不起的女人！这件事当时只有摄影师知道。

心理学家泷泽武久说，要使孩子听从你的话，采用对话方式，其效果不会显著；如以命令口吻，虽可达到预期效果，但因强制性太强，会使孩子们失去自发自动的精神。必须用疑问语气，才能劝诱他们主动去做事情。

这种情形，当然不仅仅限于孩子，也可以用来引导部属们，促其振作、努力。"这样做，会怎样呢？"这种口吻给予对方软性的冲击，加强对方的企望状态，从而加速某件工作的完成。

心灵控制魔法 59

要巧妙运用糖衣辞令

日本作曲家局木东六，在NHK电视台担任"为你唱歌"评审工作时，有个独特的评判标准，分三个阶段：

一、"很好！"——赞美。

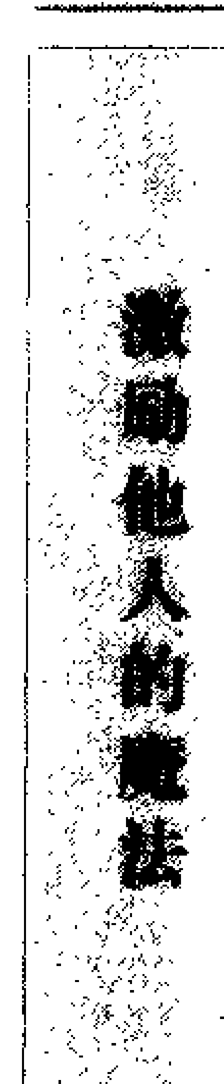
二、"有一个地方不太对。"——指摘。自己唱一遍示范。

三、"你很有希望，多多加油。"——鼓励。

所有演唱的人，经他批评后，十之八九都满心喜悦、面带笑容下了台——一个外行人唱的歌，居然受到了专家的欣赏，当然高兴万分，据另一位专家说，演唱者不一定个个都能达到标准，但是经过了局木东六先生的指正，以"感化—批评—感化"的说服方式，寓严峻的批评于关怀的语气中，使对方无法产生抗拒态度，反而兴起"再试一次"的企图，真可谓"糖衣辞令"了。

在日本广长(1596-1615)年间，幕府中有位叫作本多正信的先生，他对当时江户市(即现在东京)盛行武士们暗杀行人以试刀的作风大为不满，百姓们更是惶惶不可终日。经过本多正信暗中调查，他发觉凶手大多为"旗士"这一等级的武士。所谓"旗士"等级的武士，食禄一万石以下五百石以上，有直接晋见幕府将军之权。于是多本正信把他们统统召集来，向他们说：

"各位武士们，旗士自从三河之战以来，立下战功的有八万名之多。但是没想到，他们近来竟多成了胆小鬼，真是可叹可叹！"



"本多先生,您老怎么这样说呢!"

"不这么说又怎么说?最近江户城里,偷偷摸摸干杀人勾当的事儿太多太多,你们旗上老兄们居然不闻不问呢!"

说完这番话以后,江户暗杀行人的事儿便绝迹了,这是从赞美到指摘再到鼓励的最佳类型。

一、立下战功——赞美。

二、杀人的事儿你们不管——指摘。

三、(暗示)你们应该别杀人了——鼓励。

这席话,实在是糖衣苦药,收到了预期的效果。

心灵控制魔法 60
刻意承认对方了不起

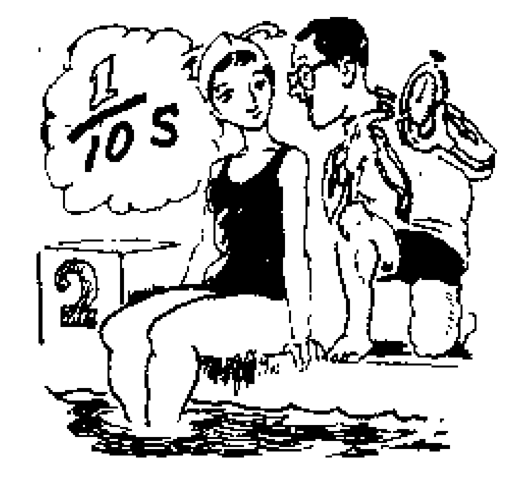
有则流行的老故事,是日本游泳女将前烟秀子在世运会泳赛中获得冠军的插曲。

前烟秀子以 18 岁稚龄参加世运会,结果以 0.1 秒之差,败给澳大利亚选手,拿了面银牌回国。在庆功宴上,那时的东京市长问她:"第一次参加便拿到了银牌,很高兴吧?"

"对,我很高兴,我做梦也没想到,我会拿到银牌,更没想到刷新了全国记录。"

"我还为你叫屈呢!只差 0.1 秒。你缩短了全国记录有六秒之多,如果能缩短七秒的话,冠军不就是你了吗?试试看,再努力 4 年,下

一次说不定能以 0.1 秒拿到金牌！”



前烟秀子本打算就此见好就收，可是这句话打动了她的心，决心向这 0.1 秒进军。果不其然，4 年后，在下一届世运会里，她得到了冠军。

激发起别人的干劲，不应全凭自己的判断，要把对方估计得高一点，使他在已有的实力上增添润滑剂，缔造好的成绩，更上一层楼。

永田秀次郎市长当然知道，缩短 0.1 秒的记录，是何等艰巨的任务？当时前烟秀子听了，又怎能表示“我无法再快点”？她除了勤练 4 年，接受别人对她的鼓励，实在是别无他法！



心灵控制魔法 61
用自责来让他人自省

自责，比起责备对方，会使他人更容易反省。

日本名评论家丸冈秀子，在 PHP 杂志上发表了“联系内心的话”一文，有如下一段，我读了至今不忘：

她小时候，在学校里做错了一件事，班主任老师骂了她一顿，末尾加了一句：“我恐怕教不了这个孩子！”这句话其实是“你不要再做那种事了！”的另一种表现方式。

对禁止或命令，人们通常都会有三种反应：

一、抗拒。

二、机械地服从。

三、退缩。

这都不是自动反省或主动去做。但是,这位老师却把过失归结在自己的"能力"上。丸冈秀子当时的反应是:老师为什么这么讲呢?我一定错得离谱了吧!我不能再犯错了啊!

对丸冈秀子来说,这句话竟有了一辈子的影响,以后她在教训自己的子女和学生时,也自责似地说:"我怎么把你们教成这样的孩子呢?"责人时如果引成自责,往往会收到更好的效果。

这种自责方式,当然可广泛地引用到人际之间。妻子希望丈夫不喝酒,可以说:"我不要自己的丈夫是酒鬼。"对于工作不力的职员,主管可以这么说:"一定是我指导不力,不然,你怎么会这样呢!"

让对方反省自己,最要紧的是不要让他有被讥讽的感觉。否则,你们会有绝交之虞。

心灵控制魔法 62
话题要从悲观到乐观

人生最大乐事之一,莫过于和友人抬杠以后,仍然和好如初,尽释前嫌,并且共尝争辩后的快感。

对于一个遭遇失败的人,我认为也可以采用这方法,使之恢复自信。



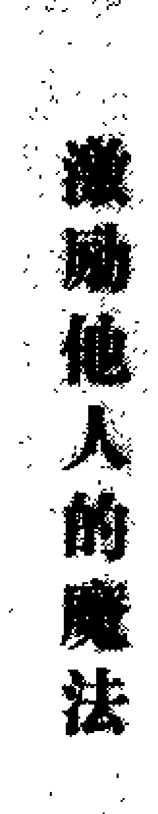
我们如欲使一个陷于悲观陷阱的人脱离悲观的境地，如果单以“乐观”到“悲观”的次序予以劝说，不如用“悲观”至“乐观”的倒逆次序，反而有效。

例如：“大学之门虽然难进，但是以你的成绩来说，应该没问题。”

“你可以考取大专，虽然入学考试很难。”

我认为前面一种说服比较有效。

心理学家加斯利主张“接近说”，也就是这种逆说法的同一内容，其具有的“残存效果”，会给对方留下深刻的印象，一次、再次、多次，对方不知不觉容纳了希望的种子，勇气源源而来



心灵控制魔法 63
在绝望中努力站起来

十多年前，美国有位叫史汀普斯的人，有了这么个新创意：

他最初在一个棒球场附近卖各种冷饮，每当夏天一过，他便很难维持。有一年他灵机一动，把一张纸分成两半，一半写着夏天已走，本店冷饮部分结束；另一半却写着冷天将来临，本店热饮部即将开张。他准备了大量的热咖啡、三明治、面包、热汤汁等，居然真受到了欢迎。没几年，史汀普斯成了个百万富翁。

这是“二值思考”的运用，语意间含有唆使，在单纯的两个问题

间，诱你选择，误导人的思考路线，使你在正邪、是非、善恶之间，作惟"一"的决定。

正因为你必须如此选择，于是你对了。"置之死地而后生。""好，让我再试一次！"在绝望中站了起来。

心灵控制魔法 64

用信心解除对方烦恼

"我是……"这一种口头禅的语型，隐匿着很多意外的陷阱，使人误认为说话者有若干缺点似的。如果你说："我是个口吃的人。"别人直觉到你一定经常口吃，包括你自己在内，人人都在下意识地肯定：这个人是口吃，在任何场合都口吃。



举例来说：日本口才专家斋藤美津子，在矫正一位印尼侨生口吃以前，和他先做了两个小时的谈话，结束前，她说："你没有口吃，用不着来矫正。"这位侨生大感意外，愣住了，只好瞪着这位专家。"你只是在发爆破音和擦音时，因为不顺利，重复了几次而已。"

"但是我一直是个口吃的人！"

"不会，你别再这么想了，没事时多多练习这两种音就可以了！"

这位年轻人开心得不得了，阴霾与烦恼一股脑儿抛到九霄天外。他逢人便说："我不是口吃！"他的人生观完全改变了。

语言绝不是全能的，它不能表达思想的全部，连完整的事实有

时也难以表达。有位年轻朋友老爱说："我在陌生环境里脸就会变红。"我们可以用斋藤美津子的方法，告诉他："你只是在遇到长辈时，才会感到不安而脸红。"对于任何误以为自己如何如何的人，我们可以采用这个方法。



心灵控制魔法 65
猥琐的诙谐能收奇效

美国名作家雷克曼在其名著《粉红色笑话》一书中，说了句很有深度的话："人决不会把认为快乐或神圣的事，拿来开玩笑。各种类型的恶作剧，一定是恐惧或苦恼、失望的孪生子。"他书中有这么一个故事：

医生："太太，你先生太过分了，他的身体已有异常现象。"

太太："太过分？不会，不会，我先生绝不会在外面乱来，他天天都按时回家。"

这则笑话里寓意着夫妻之间的房事过多，并影射到男人们对性无能的恐惧。男人们都喜欢用这种"粉红色笑话"来平衡下意识的"性无能恐惧。"

我们再举一个例子：

一位丈夫旅行回家，知道了他妻子和别人有染，赶紧追问："是谁？是张三？""不是！""李四？""不是！""王五？""也不是！""什么？难道我的朋友都不够资格！都是性无能？"

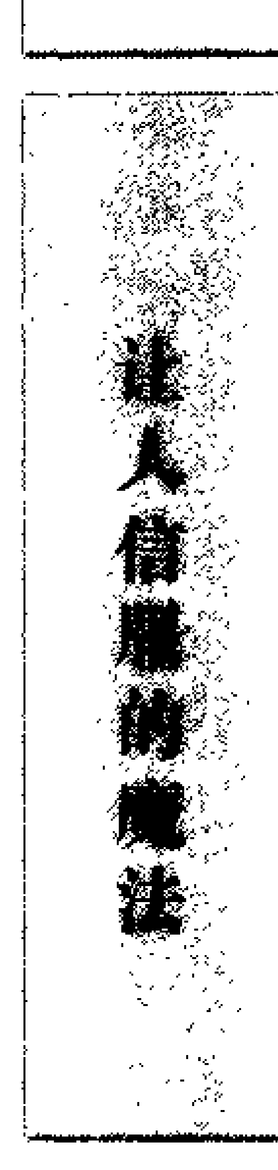
这则笑话很典型，丈夫最最害怕的乃是他朋友之中，哪个会比他“能力”强，得不到答案时，他又以为自己在他朋友当中，算是位佼佼者了。

弗洛伊德说过：“猥亵的诙谐，是男性挑逗女性之最佳语言。”

平衡彼此间精神状态的最佳手段是诙谐，如再加上适量的笑和表情，那更能冲蚀恐惧，抵销性差的本能隔阂。

实际上，这本《粉红色笑话》在美国已经成了“性的指南”。专家们把不同人的症状分为无能、同性爱、去势等，让所有心理医师们在诊断时作参考。



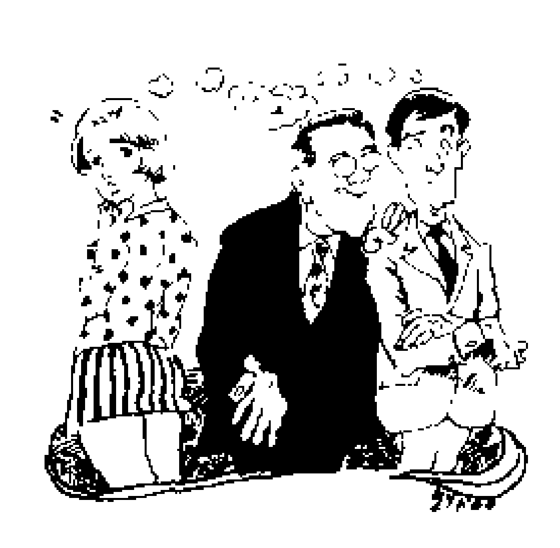


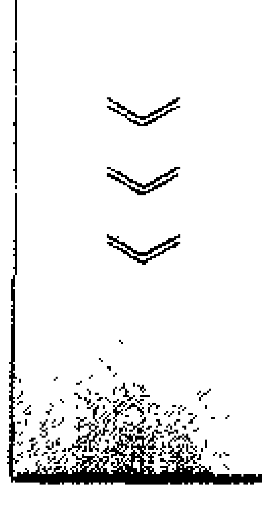
让人信服的魔法

心灵控制魔法 66
站在第三者的立场

常有人唱高调:"为争论而争论!"事实上这是不可能的。你想以雄辩、说理使对方信服,实在不是容易的事。尤其是以"自己意见—对方反对意见—自己反对意见—对方反对意见"来争论,更是加深了对立僵持的关系,会引起对方更多更有力的反驳。

记住:立场对垒时是不宜争论的。只有把对方引至第三者的立场,才能见效。劝导一名不良少年,直接和他吵,甚至骂他、打他,收获甚微。我们不妨指责另一不良少年说:"那孩子真太不像话,天天惹父母伤心,你有机会劝劝他好了!"这当然是虚晃一招,目的是要他自己劝劝自己。

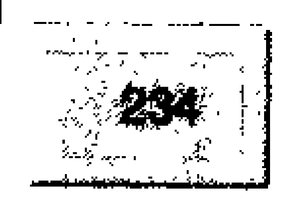




要想在争论中真正获胜，乃是要对方真正能采纳我们的意见。这个劝服不良少年的例子，可以广泛运用到我们生活中。

心灵控制魔法 67
细节让人容易相信

有位药房老板到太阳银行请求贷款，申请单上填了“91万元”。经理上田正男是位企业调查专家，立刻注意到“1万元”的尾数，便问，为什么不贷100万或90万呢？



“这次只要91万就够了，90万我不够，100万却多了点，银行不会不方便吧？”

“不会，不会！”上田正男非常欣赏这“1万元”，立刻准许了。这是以“数字”取得别人信任的事实。

风行欧美的象牙香皂，以“99.44%纯度”做广告，不言从别家同类产品的“绝对纯度”。小心而谨慎地夸张自己，却强调了更多的事实。

对于小数点，人有两种错觉，一是不予重视“数”的价值，一是特别重视其“存在”的影响。“99.44%”给予人的错觉是，该产品一定经过了严密的科学分析与检验。

大众传播媒体专家普亚斯汀说：制造或渲染印象与错觉要“假能乱真”，人人都以为是“真”的。其要诀，是从“对方容易相信”的观点动手。芝加哥大学在其会议报告Parliment Reports上说明自己是“全美最高学府”，避免了宣传味太重的“最高的大学”。这种以退为

进的说法，使大家都相信了它的真实性。

这种“语言的尾数”，本身便是最善、最美、最真的广告文案，绝不可以整数概略言之。予人以真实感，别人才有考虑与注意的可能，否则，辞藻再美，语气再夸大，又能怎样？

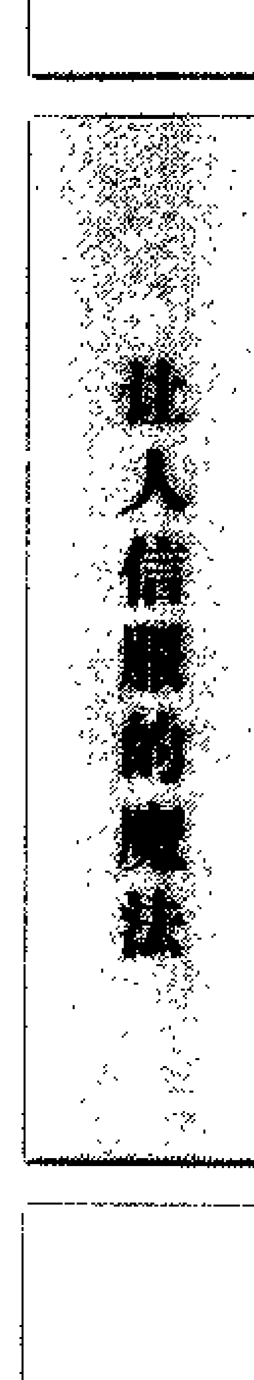
心灵控制魔法 68
具体数字更有威力

多湖辉认为具体数字是很有说服力的：

“前几年，世界各地有一度飞机经常失事，我出外旅行讲学，感到有点害怕。有天在航空公司买机票时，我开玩笑地向一位职员说：‘这样常常失事，有天给我碰上了，可就糟了，我看还是自己开车子，长征讲学吧！’

“这位职员不以为然地说：‘先生，这是因为飞机失事是件太严重、太不寻常的事，所以难得一次便惊坏了旅客。其实，飞机出事的比率，比起中奖券还要困难得多，简直百万分之一都不到。’我抬杠说：‘奖券也期期有中呀！难道飞机失事也班班有？’他进一步解释：‘不可能，不可能，飞机引擎有好几个，故障的比率相对减少，正确地说，飞机失事的比率十亿分之一都不到。’

“他这样一说明，用数字一比方，我笃定了，不安全感一扫而空，这乃是‘数字’的魔术给了我真实感。我不得不佩服这位先生利用数字魔术的心理作战的高度技巧。”



很多人都相信数字。5年前在美国提供各种数字的"市场调查"公司,便有350家之多,而且,有1005家,其本身便设有调查部门。

英国政治学家迪斯莱有过如此的名言:"谎言有三种,单纯谎言、令人讨厌的谎言和数字。"

如果在谎言中加上了统计性的数字,更是增强了谎言的严重性,使对方深信不疑。很多很多大人物在与会发言或是公众演讲时,为了掩饰自己的无知,竟煞有同事似的,信口雌黄地报出一连串的数目,这种方法当然管用。但有时也会出毛病,那就是吹得太离谱了,让稍稍对这件事具有常识的人听了,他的话便大打折扣。

数字所具有的效果,我们可称之为"感光效果"。这不仅是数字才有这种效果。对商人,数字有"感光效果",对基督徒,《圣经》便是数字。如果对小学生,当然该说"老师说的"。

你能先了解对方信赖什么,并把它运用到你的语言中,对方会立刻竖起白旗。

心灵控制魔法69
巧妙运用专业术语

对某个问题纠缠不清,使彼此将陷入窘境时,这时候,最最上策便是岔开话题。举例说:

"刚才听了您的讲演,很佩服,能否请教一个问题?"

"请说!请说!"

"何谓人道主义？"

"固守做人本分。"

"什么叫固守作人本分？能否举例说明？"

"就是上帝给予人的资质。"

"可有比方？"

"理性就是个最好的比方。"

"理性又是什么呢？"

"和感情相反的东西便是理性。"

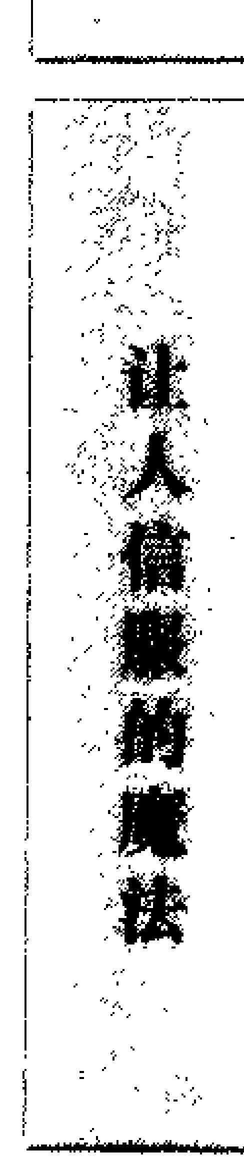
"这样说，拥护理性的人便是没有感情的人了。"

"不可以这么说，人是应该感情和理性兼而有之的。"

像这样争辩下去，何时能休？何时能止？对于这些抽象名词如人道主义、理性、感情什么的，对方不能了解原义，一味地以抽象解释抽象，抽象到什么程度呢？"外在实证可能性"的功用，便是避免始终徘徊在"语言游戏"里，这也是哲学性的词句难以博得一般人赞同的原因。

一位汽车推销员对于车祸，他可以用各种外行人所听不懂的词汇来解释原因，蒙蔽旁观者。是真，是伪，只有交诸交通法庭来下结论了。

用专门术语，或用抽象度极高的话，是岔开话题的好方法。



心灵控制魔法 70

以具体的话语取胜

争论问题时，如果动用抽象度较高的话，便容易岔开话题，或另启争论。我们如果使用具体，也就是抽象度极低的话，则很容易占上风，取得胜利。

使争论始终停留在漩涡里，彼此都迷失在抽象的思考里，这乃是双方的见解未臻成熟的表现。

如何有效地填平这种争论的漩涡？我们先举一个例：



几年前，日本发生了连台赤军血案，举世为之侧目，连台赤军首领森恒夫被捕受审时，负责此案的刑事很有自知之明："森恒夫是位革命理论家，纯以理论和他争辩，不一定能胜过他，不如就事论事，采用单刀直入、开门见山的方法，说不定会收到效果。"

果不其然，森恒夫俯首认罪了。这位刑事一直用具体的词汇，把对方引入血腥味的现实里，使对方无话可说，只有认罪。

意识论学者哈雅克说过这样一段话：

"抽象度的高与低，其检定的方法，是视它能否适用于再低的水准。如果说'美国菜的作法'仍应降低抽象度才为人所能接受，那也只好比较拉杂地说'美国的家常菜'、'美国的西餐了'……"，那不显得更麻烦吗？



避免步入抽象争论的迷途，只有多使用具体的话，同时要注意的是，即使因需要使用了抽象度较低的说法，也要和活生生的现实以及日常生活上的各种问题连贯一体，互为印证，才能收到预想的正面效果。

心灵控制魔法 71
用前人例子来说服

一位老兄一生一世大门不出二门不迈，却写了本“旅行指南”，洛阳竟然纸贵，了解他的同行大为忌恨，有人出他洋相说：“你哪儿都没去过，怎么写了这本书呢？不全是骗人吗？”

他却一语惊人地回答：

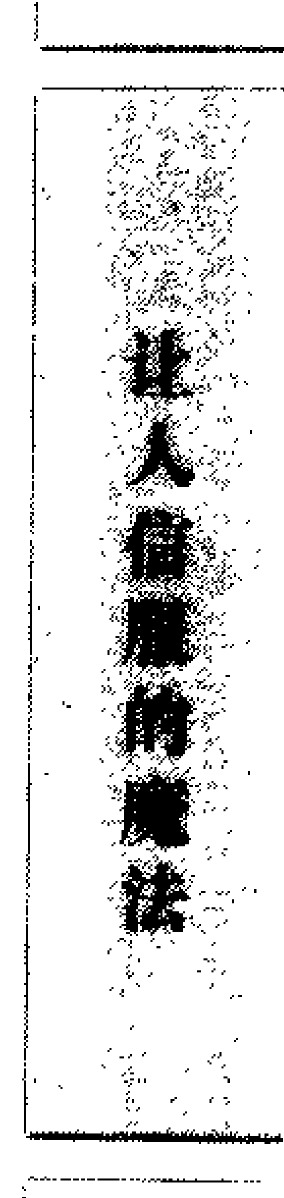
“从没去过巴黎的散文名家高田保，他的巴黎指南不是人人爱读吗？”

这种先例可循的答辩，最能使人知趣而退。

想在争论中获胜，全部用理论化的说辞，对方即使口服，却难心服；从例证入手，最能动其情，使对手对你的说法或意见欣然同意。

日本名作家吉屋信子，在豆蔻年华时完成了不少恋爱小说，其风格华丽曲折，绚烂细腻，征服成千上万少男少女的心。有位评论家却不客气地批评说：“这位作家自己尚待字闺中，怎能如此大胆地写出床第间的夫妇生活？”吉屋信子立刻反驳：

“依照阁下的尊意，那些描写帝王，叙述囚犯生活的作家们，一



定是做过皇帝，当过囚犯的了！”

这位评论家哑口无言，无条件投降。

吉屋信子用了一个具体的事例和自己的事实相提并论。任何人见了，都会觉得：既然前者对，哪有后者非的道理？

心灵控制魔法 72
阻止对手独立思想

1972年3月底，日本发生了连合赤军的暴行事件。报上有段极为中肯的评论，研究这些青年们为什么有了这种非常激烈的暴动。



我们先摘录一些有关他们的斗殴、闹学潮等暴行的报道：

“他们以木棍对抗镇压他们暴动的警察和反对他们的人。世界何以如此混乱？这是‘革命’？”

“这哪里是‘革命’？木棍、暴行……就代表了革命吗？”

“把学校封闭掉，看他们怎样？”

“他们的集团更大了，我们有理由相信，连他们自己也不知道，会形成怎样一个结局？”

很多学生都因为考虑不周详，受了别人的怂恿，盲目地加入了暴力行列。

从这个历史事例来看，我们可以有一个初步的判断，主持这种暴行的首脑们，乃是运用了“使他不要想”的中止议论、中止思考的心理战略。遇到稍有怀疑的学生们，他们便以岔话来中止他的思考，

这些血气方刚、易于冲动的年轻学生，便误以为这种暴行是理所当然的事。

宗教上使用的"折服人的方法"，也是源自于此。对于生、死、神、人等等深奥不易解的问题，绝不作具体性的阐释，如遇到顽固分子，一定要"打破沙锅"时，就使用这种避重就轻的方式："你来听道么，你不一定要信，只是先听听看！"这样，便中止了对方的发问、对严肃教义之研讨。

奉劝诸君将这种心理战用到正途，并且严加防备，不要有朝一日遇到了高手，自己被牵了鼻子随他走！

心灵控制魔法 73
使对方丧失还击力

二次大战以后，被称为日本保守派最杰出的谋士三木武吉先生，帮助鸠山一郎当上了首相。三本武吉的才华之高，机智之深，人人为之赞佩，可是他却一直绯闻不绝。在他晚年时，一个妇女团体的代表拜访他，很不客气地问他："三本先生，你的一举一动，都能影响到国家大事，可是您却和两个女人同时往来，这到底是怎么回事？"三本武吉听了，轻轻松松地回答她说："才不只两个女人！现在我还跟五个女人有关系，有往来呢！"

那位代表愣住了。他继续说："这五位女士，在年轻时照顾我，现在她们都已老态龙钟，我当然得在经济上、精神上去照顾她们。"那



位代表听了这话不但不再责怪他，反而对他钦佩万分。

日本还有位担任劳工运动主持人的太田薰，他说话的技巧比起三本武吉，有过之而无不及。一次，钢铁劳动联盟派代表访问他，说他不该如此温温火火的，劳工运动表现得丝毫不出色。太田薰立刻反驳："你们以为美国的劳工联盟是右翼分子把持吗？他们就算罢了工，也只做到熄火待命。而你们呢！言论倒是激烈，又干出了些什么成绩？"太田薰这一声叱喝，竟把那位代表喝退了，以后再也不敢来啰嗦。

三本武吉和太田薰二位先生之所以能在对方诘问之下，立刻予以颜色，有效地封锁对方攻势，让他们知难而退，其原因有三：

一、全然了解对方目的。



二、重视自己的目的。

三、调节两者之顺序进行。

对方诘问你，是希望你依照他的答话次序来进行，可是一旦发觉你的回答完全是针锋相对，有排山倒海之势，那他只有手足无措的份。你能立刻亮出自己的目的，等于掌握了主动权。

有位大学生，被一位男士百般追求，即使她避不见面，可他电话不绝，苦苦求婚，叫她窘不堪言。一气之下，有次她立刻应允："好吧，既然要结婚，明天就结，礼堂在某某教堂，牧师是我老朋友！"这下子可把这位男士吓住了，立刻打退堂鼓，以后再也不敢贸然求婚了，对她也不再苦追不舍。

心灵控制魔法 74

附和对方步步诱导

谈话谈话，有谈才有话。如何诱发对方开口，打听出对方泄漏出来的情报，其间有一个必要的手段，那便是尽可能地附和对方。

日本著名播音员高桥圭三先生，在“附和对方”方面是位高手。我们先举一则他和歌星村田英雄的往事：

村田：“我刚刚加盟NHK时，经济情形非常拮据，有天录音迟了，他们用车送我回家。那辆车子太漂亮了，使我想起我那破破烂烂的住宅，让他们看到了，实在不像话……”

高桥：“他们把车子停在你家门口？”

村田：“我就怕这样，幸亏我想起我的邻居的家倒是一栋堂而皇之的小洋房。”

高桥：“于是你有了妙计……”

村田：“对，我请司机开到了这栋洋房前，说：‘到了，就这儿，真是谢谢你们！’”

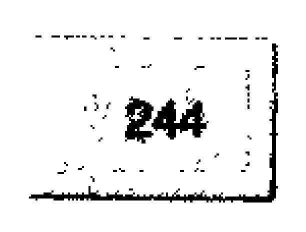
高桥：“因为夜深了，你没请他们进去坐一会儿。”

村田：“对，我这么说了，难道你那时也在车子里？”

从这段话里，我们可以看出高桥如何诱导村田说话，叫他说出了难于启齿的话。每句话或提示都很短，但都一一附和了对方的语意。



对于任何人，你能附和他的语意，他便迷失在他自己的语言中，不仅无所回避，有时更加毫无忌惮地说下去。这时候他放松了对你的警戒心、不仅是讲给你听，也等于讲给他自己听一样。



扰乱对方判断的魔法



心灵控制魔法 75

简单的逻辑是陷阱

谈话，是情感交流的手段，互诉心声的工具。但是，它也是“两面刃”的剑，正如同水能载舟，也能覆舟。语言能将人导入错误的判断或纷争中。

美国过去有位最得人缘的政治家，叫朗恩将军，他以好色出名。某次，他发表竞选演说时，一名听众因为不满他的私生活，竟当众责问他。没想到，朗恩三言两语便使那位听众哑口无言了。

“将军，您的主张，我统统赞成，就是请您别玩女人，好吗？”

“就是这样吗？请问先生，您是不是一位七尺之躯的堂堂男子汉？”

“是呀！我当然是。”

“那么，如果有位漂亮的女孩子要你爱她，你能拒绝吗？”

“那……”

“我相信你也不会拒绝的。”

这是一种“趣味的逻辑”的三段论法：

男人爱女人，

你也喜欢女人，

所以你是男人！

在这简短的对话里，朗恩避免了谈“道德”，而仅就男女之间的喜悦而言。这种单纯、明快的理论，最易使人上当，稍后即使发现自己被这个“三段论法”所欺骗，已悔之晚矣。政治家们常常善用这个方法来攻击人性的弱点。



我们常可听到一些重要人士在分析一个重要问题时，会这么说：“这个问题，有三个重点：一是……二是……三是……”就这么轻描淡写地说了过去，你当时被他搞迷糊了，真以为如此简单，殊不知完全不是那么回事，很可能有第四、第五……有时候，他还会先来段引言什么的，企图冲淡问题的严肃性和重要性，引导你步入幻境。

心灵控制魔法 76
模棱两可混淆视听

如果有人对一位日本人说：“你是日本人，就请你用日本人的观点来解释这件事吧！”我想，这位日本人一定毫不迟疑地答应下来。

这位日本人总以为"日本人的观点"就是他自己的观点，其实，对他讲话的人可不这么想，他最大的目的，就是要制造出误解和偏见。

一般意义论之鼻祖哥吉普斯基，经过多年之研究，发表论文说：现实和说话如被同等视之，则立刻发生了混乱和纠葛。他举例说明：

（这句话因为必须解释其英文的字面意义，请容我先录出其原文。）

Fallings in love is wonderful in every way。

（恋爱中的人儿，对任何事儿都感到美好！）

这句话在意义论中，其表现方法却有了瑕疵，正确的表达应这样：

Fallings sin loves are wonderful in a great ways。

因为：

爱情中有若干情况，所以 Fallings 是复数，动词 be 就得随了主词改为 are。

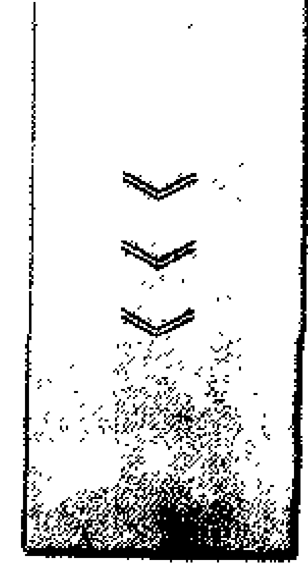
爱也是有各种对象的，有对神的爱，对国家的爱，当然男女间的爱也包括在内，所以用 loves。

一个人不会对任何事都感到美好，所以我们得用 in a great ways。

这样一来，你我都会发觉，把正确的语意表达出来，实在是不大容易。稍一不慎，就会遭到"滑铁卢"。美国前副总统安格纽以失言而出名，不久前，他曾激烈指责新闻界的是非，说："老是做反政府言论的大众传播物，简直是叛徒。"这句话在新闻广播界引起了极大的风波。

时代杂志的哥拉姆斯特说，这只怪安格纽用错了一个字，如果把 Mass media（大众传播物的复数形）换作 Mass medium（单数形），





就不会有什么风波了。

想想看，为什么一字之差，而谬以千里呢？

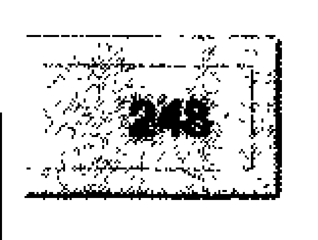
心灵控制魔法 77

先入为主扰乱判断

先入为主的观念，常会歪曲一个人的判断。

你以为你对事物所下的判断，真是全部你自己的判断吗？

日本面谈研究学的权威，成城大学的教授崛川直义，曾有过这样的一个有趣试验，使许多资深的政治记者陷入了他所设计的陷阱。



崛川给他们说出他和好几位政治家的会谈经过，然后要求他们提出对各位政治家的看法。当然，这位面谈权威事先已经和这些政治家联系过，目的在测知这些记者们的判断，如何被另一人牵着鼻子走。

崛川教授分别向保守派和革新派提出相同的九个问题，两派的政治家分别提出了保守和革新的意见。惟有第十个问题，是关系重整军备的问题，两派意见相同，那就是保持中立。



崛川要记者们对“重整军备”问题，提出他们自己的看法，他们中有一人认为，革新派赞成，保守派反对。这便是因为前面九个问题的答案，给了他们“先

入为上"的印象,"保守派反对,革新派赞成"的牢不可破的观念,在他们意识中形成一种"精神结",左右他们的判断。

在日常生活中,我们很难甩脱"精神(思想)结",常常武断地判断一切,自以为是。事实上,那大多是别人的影子,自己盲目附和竟不自知。



心灵控制魔法 78
散布谣言干扰视线

二次世界大战初期,日本政府对谣言之传播做了个极有价值的实验。军方和警视厅要研究出国民对政府所发布之消息的不信任程度,以及谣言流布的速度和过程如何。

在札幌车站,两位中年男子在候车室里聊天,忽的其中一人声音降低,神秘而认真地说:"我看到一名美国人,身穿红斗篷,脚上却穿了我们的木屐……"

这两位男士都是刑警,他们二位就这样,看若无心却有意地把这"谣言"传播给四周的人们。

24 小时以后,这"谣言"也到了东京。由札幌到东京的火车,其行车时间正好是 24 小时。这"谣言"仿佛成了那班车的一位旅客,以时速 43 公里的速度旅行到东京。

人人都知道,希特勒是 20 世纪最大的谣言家。他有一句千古不朽的名言:"谣言愈大,愈使人深信。"比起中国三国时代的曹孟德的

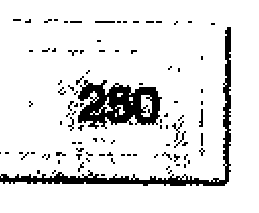


"宁可我负天下人，不可让天下人负我"这句话来，两者的意义尽管不同，后果却都是你我所能想像得到的。

谣言的特定目的，是煽动人心。愈能加深对方之不安和恐惧，也就愈能加深对方的信任。人们不能得到正确的情报，便产生了不安和恐惧，这时谣言之所以能迷惑人，便是巧妙地利用了这种不安。

流言和传说是谣言的另外两姐妹。流言的性质，限定于对公共性问题缺少事实根据。传说则是彼此间的情感因素交流，没有公共性。不管怎么说，这三姐妹的"人格"都不纯正。

波斯曼是研究流言的权威学者，他指出：流言的强度与感染性，是以其内容的重要性与暧昧性而决定的。所以流言也好，传说也好，谣言也好，其牵涉范围愈大，愈具有说服力。



碰上一个组织里人事有所变动，或选举期间，谣言专家便活动频繁了。你对有兴趣的事情尚未明朗化之前，得小心，不然，上了这些专家们的当，你还被蒙在鼓里呢！

心灵控制魔法 79

巧用前提扰乱判断

1952 年 4 月间，日本舆论科学协会调查民间对修改宪法的意见，有两个题目让国民回答：

一、停战协议已签订，我国独立自主的日子即将来临，最近宪法上的问题有了若干争论，你认为现在的宪法有修正的必要吗？

二、关于修改宪法，目前有两个意见：一是认为现在的宪法是在美军占领下制订的，今后当然要依我们自己的意愿来修改。二是这个宪法是放弃战争而获得和平的宪法，似乎不必修改了。你的意见如何呢？

调查的结果是：一、赞成修改的40.1%，反对的29.9%，没有意见的28.8%。二、赞成部分修改的人有36.7%，全面修改的6.3%，反对修改的19%，没有意见的38.1%。

为什么在这两个调查中，"没有意见"的人竟占了很大的比率？这乃是因为在两个题目里，已经给了他们"先入为主"的前提，扰乱了他们的判断。

前面曾提过崛川直义的实验，有次他把一张画给他的学生们看，并且告诉他们："待会儿我要问你们这画中的细节，你们要好好地看，牢牢地记！那画上是一辆载客小汽车和一部大卡车相撞的情形，一个人倒在路旁，卡车上三包货甩落在地，路边大楼上的钟正指在十点。"

崛川教授问："画上的钟，是八点，十点，还是十一点？"结果有一部分人竟答错了。这实验证明：错误的前提暗示，造成了被实验者的错误判断。

这项实验，很多刑事警察和法官都很重视，而且普遍运用到他们的工作中。



心灵控制魔法 80

使人失去统一印象

有位政治立场暧昧的日本人提到一位元老政治家时，他说：

“这位老先生在政治舞台上真是不倒翁，二次世界大战以来，他一直位居显要。”

听到这话的人，会有两种不同的错觉：一、这位元老政治家，是位勤政爱民的伟大政治家。二、他是位利用战争而崛起于政坛的卑劣政客。



在国会和地方议坛上，你是否常听到一些执政者做如此的回答：

“解决这问题实在是燃眉之急，但也要好好考虑，仔细研究才是。”

你会被迷惑，既有“燃眉”之急，又为何不立刻处理呢？“好好考虑，仔细研究”，不更拖延时间吗？

这两句话的语意互相矛盾，扰乱了听者的判断，让人坠入五里雾中。

莎士比亚在《亨利四世》中，有一段描述霍斯塔普的匪党决定洗手不干，时隔不久，霍斯塔普的伙伴哈鲁逊邀他再干一票时，他竟立刻赴约了。人家问他何以如此不守诺言，霍斯塔普说：

“这是我的职业，做人怎么能不忠于自己的职业呢？”

这劫贼居然把犯罪当作了职业，把这两个不同记号的系列串连

起来，使对方丧失了判断力。

有一则真实的幽默故事：芝加哥某报社介绍一位上议员时曾说：“他是位两次得到最高荣誉奖的上议院议员。”可过了段日子又说：“他属于左翼劳工组织是无党无派的一位上议院议员。”这样一来，让人们对这位议员失去了统一印象，他的身价也逐渐低落了。

有些职员口头上说要辞职不干，可是在工作上却比以往卖力，这是意图让竞争者对他失去注意。不过，这一着也只有对那些头脑单纯的人发生效果。



心灵控制魔法 81

和稀泥来终止思考

语言学家筑岛谦三教授说，人类思想的固定形态往往会在口头禅里表现出来。“没办法”“不得已”这些认命的话，常常扰乱对方的判断。同一形态的习惯语还有：“还不是老样子”“这是命”“前生注定了的”等等。

他为我们举出了一个“既往不咎”的故事，其结果是妨碍了对方的合理判断：很久以前，在一个理发店里，一位等待理发的客人忽然发觉自己丢了个派司套，便找了一会儿，后来派司套是找到了，却少了500元。他硬说是一位理发小姐拿了。老板出来打圆场也没用，结



果闹到法务局去，负责调停的先生对双方说："好了，好了，这点小事，既往不咎算了！"两位听了真的就算了，服服帖帖回到理发店，这件事情就像是没发生似的。

这故事单纯极了，但是问题并没有真正解决，500元没找到，理发小姐也没被证明是清白的。"既往不咎"这句话的魔力，是把原来并不复杂的事反而弄复杂了，两方面都被弄得迷迷糊糊，不知不觉中止了争执。

在我们日常生活里，有很多习惯语里都有中止思考的效力，并能扰乱对方的合理思考。

心灵控制魔法 82
谈话要具有现实感

有这么一位仁兄，没什么文化，长相也不好，可是他却能走遍天下，无往而不利。原来他是凭了他的三寸不烂之舌，他说出来的话，完全是"现在式"，不折不扣带给了人绝对的"现实感"。下面一段便是他说的：

"这一条五十公尺的路，马上便通行巴士了，直达车也要在这儿设站；而且站前有计程车招呼站，柏油路一直要铺到家门口，路灯是每十公尺装一盏，瓦斯管和水管家家户户都会有的，住在这儿真是方便极了，舒服极了。"

这段话里，不谈过去，也没有未来式，没有虚设语气，统统是肯

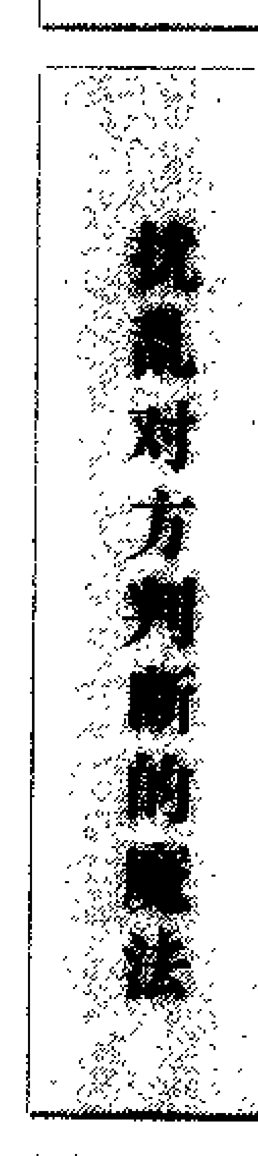
定、直述的现在式。

现在式让人听来有活生生的感觉，新鲜、现实，形象立体、深刻。如果连续使用，反复重叠，给予对方的印象会愈来愈充实，使他再也分辨不出孰真孰伪了。

尤其是对女性，她们对这种感性的交流心理上抗拒较小。如男人追求女人，可以这么说：

"过去我实在不争气，因为没有爱，所以好吃懒做，可是自从爱上了你，就大大不同，我一定要为你努力工作。目前我虽然只是一名小职员，但是三五年后，我就升职了，我要买一栋小洋房。你喜欢种花，我可以为你造一个温室，门前还要有块草地，你可以抱个小孩在草地上晒太阳，你别忘了每天给草地浇一次水，还有，我们养了一条小狗，你也要按时给它吃。"

这些话讲得太有现实感，她一定觉得很充实。大多数女孩子们不太喜欢冒险，比起男人要现实得多。对她们讲话一定要具体，一定要肯定，不能模棱两可，不能推测假定。



心灵控制魔法 83
丈二和尚摸不着头

日本文学泰斗芥川龙"骗"过人！

芥川龙在《奉教人之死》这本书里，一而再、再而三地提到一本《雷根达·欧雷阿》的古版书，使整个日本立刻掀起了古版书的热潮。

书店门庭若市，电话也响个不停，疯狂的读书人都在追寻《雷根达·欧雷阿》的下落。

是真的绝版了？怎么连国内外所有的图书馆里都没有珍藏？可是，除了在《奉教人之死》这本书里，芥川龙本人以及任何一位学者专家，都没有提过这本书的名字。后来，芥川龙终于“招供”：《雷根达·欧雷阿》是他笔下的杜撰，他做梦也没想到，会引起这么大的反应，真是成了无风三尺浪！

夏目漱石在《我是猫》一文里，有段文字描述苦沙弥先生遭到小偷的情形。

警察：“有什么东西被偷了？”

“和服腰带一条。”

“值多少钱？”

太太不知道，苦沙弥先生随便报了个数目。

太太却争执起来：“可不止那点钱！”

结果，夫妻俩吵了起来，苦沙弥一怒之下，大声喝道：

“怎么你自己买的东西，还不知道多少钱？你真是一个欧多均·巴诺欧加斯！”

一下子，太太给唬住了，那位警察也傻了眼，其原因乃是他们听到了“欧多均·巴诺欧加斯”这个外来语，一时间他们分辨不出究竟是什么意思，于是气焰自然消失。事实上，这哪里是什么外来语，完全是苦沙弥自己的发明而已！

心灵控制魔法 84
比较价钱忘了品质

一家美容院的玻璃门上，挂了一张孪生女的照片，两人只是发型不同，一是托你捧浪发型，一是耐久浪发型，前者标价美金两元，后者五元。想想看，如果你是位女性的话，你会选择哪一种？两种发型看来都差不多，只是时间的耐久性不同而已。恐怕还是选择两元的人多，因为相差超过了一倍，剩下来的三元，买买别的东西不好吗？

美甲布家"托你"家庭用电发溶液，就是采用了这种比价的宣传方式来招徕顾客，引起了市场骚动，"托你"产品到处被抢购一空。

稍一考虑，原来买东西的人全然忘记了品质的重要性，看看同类产品的外表都差不多，便坚决相信，买低价物品总是上等选择。这乃是"比价"的诡计发生了作用。



江湖郎中，尤其是在色情场所贩卖手表钻石等物的小商人，对这方面最拿手，你常听到他们叫卖：

"各位，一支钢笔只卖十块钱，文具店最少也要一百多，来买一支吧，先写写看，你看，写得多流利，多清楚……"

猛然听到这话，你一定想，怎么会这么便宜，一定是假货。可是

走近一看，他不是正在写字吗？这钢笔也有产品，到店里买一支，这儿可以买十多支，何不买他一支试试？好，这就是“比较价钱掉了品质”。

拒绝别人的魔法

心灵控制魔法 85
如何去疏远讨厌的人

最没有意思，也最浪费时间的事情，莫过于勉勉强强和一个你所讨厌的人来往了。可是，如果要你拿出勇气来当面和他摊牌："你别再找我好吗？"却感到很为难。这时候，你只要采取下列几个方法，便可以若无其事地把他打发掉。

我们先从应付一般性的使你讨厌的人说起。

你可以对一位累次登门拜访的推销员说：

一、不想要。

二、不必了。

三、价钱太贵。

四、我买不起。

五、我已经有了。

商业专家森本厚吉在《说话法经纬》里，认为这五句话当中的任何一句，都足以喝退推销员，而且使他不会再来。

你如果把这句话稍加变化，便可以在日常生活里应付你所讨厌的人，如：

一、我一点也不想听你说这些话。

二、你这种话对我可没作用。

三、这种话真使我恶心。

四、以后再说吧！

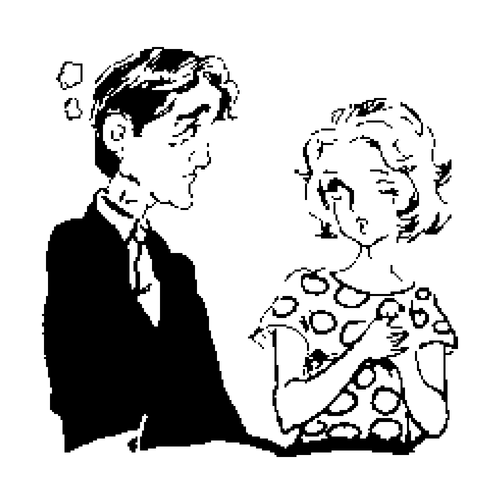
五、这种事儿我也知道。

当然，这五句中以第一句最具效果，但得因时因地因对象而妥善运用，使对方虽不致狼狈而退，也会知趣地自找台阶、鞠躬下台。

心灵控制魔法 86
使讨厌的人自动离开

一流的小说家、剧作家、作家、歌词作者们，我认为他们都是一流的"语言魔术师"。他们所安排的巧妙台词，能充分表现人物的心理状况，其所展现的卓越技巧，连我们这些研究心理学的人，也望尘莫及。在舞台上，在书本里，你稍加注意就会发觉，在某一个特定场合里，一定会有特殊的话出现。

举一个寻常的例子，酒家女和她的恩客话别时，几乎千篇一律地说："好啦！反正像我这种酒家女怎么能够和你有 8 年的交情？"



没想到这有实体意义的词，却有了举足轻重的影响，这都是些违逆人与人情感交流的“感情非交流用语”。当然，这种用语，也不仅仅就这几个。

我读了一本俳句诗人楠木宪吉所写的一则有关女性论的批评的书，不禁为之叫绝。书中列出了一些为女人们常用，而令男人们觉得不自在的词：

“即使从……”完全是挑衅口吻。

“反正是……”这是自暴自弃，自甘堕落。

“啊”、“呀”、“咗”等接尾词，“那”、“这”、“哪”等限定词，“说不定”、“像那样”等省略语，这些都是使男人不自在的词，虽然和前面讲到的“感情非交流用语”稍有出入，但无疑的，这些词对于感情交流的正常发展有百害而无一利。因此，你若要你所讨厌的人自动离开，不妨就多用用这些词吧！



心灵控制魔法 87
打岔迷失对方的话题

用打岔切断别人的谈话，具有“腰斩”的功能。人世间没有比正在滔滔不绝时却被人打岔切断讲话，而更令人恼火的事了。

对此，多湖辉却有应对妙计：

"我有一位善于此道的友人，每当别人在高谈阔论时，他总是瞄准关节处打一个岔，'是这样吗？'跟着是一连串的不关痛痒的废话。我因为深知此公癖好，便不以为怪，心理上早有准备，如果他在我讲话时中途打岔，我仍然我行我素，结果他奈何我不得。但是，他对付其他人，却常常有所获，叫别人大上其当。"

这种作法当然有害交际往来，可是用它来躲避饶舌的人，却屡奏其效。在某些场合，你如果把上述两种类型话当中的任何一句，每隔五六分钟用上一次，保证发挥作用，使你所讨厌而喜欢在你面前唠叨的人，受到某种程度的打击，乖乖地悄悄离去，不敢再继续大放厥词了。

心灵控制魔法 88
用敬语保持彼此距离

世界上没有两个真正亲密的人，不是称兄道弟直呼其名的，甚至"小狗、小猫"喊个不停。如果一旦改口称"您"、"先生"或"小姐"，那两人的关系就疏远了。因为敬语是保持距离、剥夺人际关系的。

有位家庭主妇对于此法之运用，可说是已到了化境。当她不想听人啰嗦或想拒绝那登门拜访的推销员时，会很有礼貌地说："对不起，我去一下洗手间。"如此两三次以后，对方哪有"口味"再讲下去。

如果你连续使用附和语，也是迷失对方话题的好办法。例如：

一、切断对方话题——"这是什么？""请再说一次！""请等一

等！”

二、转换对方话题——“是那样吗？”“话可不能这么说……”“难道没有例外？”“有时候………”

如果在关系密切的人与人之间用上敬语的话，那便影射着憎恨和攻击。

我的朋友江间章子，她在担任家庭裁判所的调解委员期间，曾访问过一对即将正式离婚的夫妇，原来他们自洞房花烛夜开始，便“相敬如宾”，口口声声“先生”、“女士”、“请起床了！”、“请吃饭吧！”……想想看，枕边细语、翻云覆雨时，也这么“先生”“女士”的，怎能“起劲”，又怎能“亲密”？

我的朋友问他们：“你们从不吵架吗？”

“吵呀！可是吵得文明，仍然尊称着对方。”

于是，“敬语”成了离婚的凶手。

语意学家桦岛忠夫说：“敬语显示出人际关系的密疏、身份、势力，一旦使用不当或错误，便搅乱了应有的关系。”

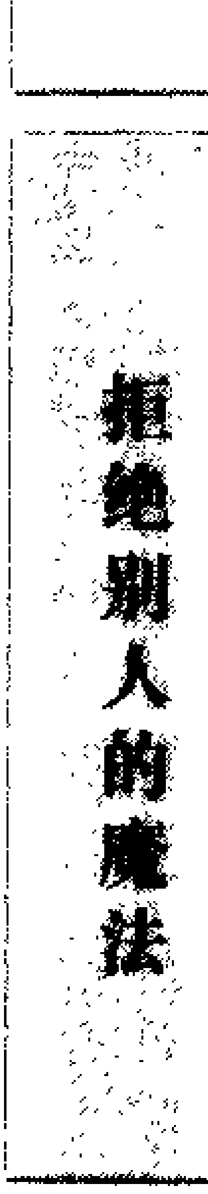
再举个例：

“老张，你去看他了？”

“他妈的，没想到这小子变了，变得六亲不认了！”

“怎么啦？他得罪你啦？想当年，我们哥儿们一块儿穿鞋，算得上桃园结义，他今天发达了，难道不认你啦？”

“认倒是认。你知道他冲我喊什么？他妈的，他居然冷冰冰地称呼我：‘张先生，您好，多年不见了啊！嘿嘿……’我当时真是气疯了。”



"你怎么对付他？"

"我毕恭毕敬地回答他，王大局长，您好！您好！再见！再见！"

类似故事在现实生活里多得是。"敬语"在人与人之间竖起了"保持距离"的牌子。

心灵控制魔法 89
用对方失态扭转局面

不管是你，是我，还是他，只要听到别人对自己说话就多多少少表现出感情来。愉快的谈话，使你愉快；不愉快的谈话，惹你心烦或揭你疮疤，使你愤怒。如果你对别人讲话，逗他乐，他正笑在口边的时候，他正忽然顶撞他几句，他也不会立刻掉以颜色。

因此，我们要藉语言来达到某种既定目的，则可先使他乐，使他失态，捕获最恰当时刻，再用"语言"迫他同意。我们不常听到说"英雄难过美人关"吗？枕边细语比马上功夫，真不知要有效多少倍。

一个演出团体的代表去某夜总会交涉签约上演的事，夜总会老板太精了，付出的报酬几乎低过了演出成本，这位代表又很难拒绝，因为老板曾在这个团体困难期予以接济。怎么办呢？这位代表居然想出了绝招，她和老板饮酒、抽烟、聊天、开玩笑，逗得他哈哈笑，在他最高兴的时候，她石破天惊地说：

"我和我们全体同仁，可以为您、为贵夜总会亏本而演出。"

老板继续得意若狂，谦虚礼貌不自主地说：

"哪里！哪里！我们一定要互惠，要大家都赚钱！"

等待的时候终于来了，这位女代表立刻花容变色，一字一句、郑重而严肃地说：

"既然您认为要互惠，那我可不能签那个约，这次演出算是作罢了！"

她说着便要离席，那位笑容还挂在嘴边的大老板大为失态，一把把她拉住："千万别这样，有话好说，我们可以重新商议。"

这真是"最佳演出"，演出效果好极了！双方合约重订，演出照旧，并且双方都赚了钱。

心灵控制魔法 90
制敌机先方得走为上

作家永六辅有这么一则耳熟能详的故事：

有位影剧双栖的名演员，姑且称之为赵钱孙，他酗酒若命，每饮必醉，醉必乱性，惹是生非。朋友们宴客如不幸有此人在座，酒后便尽快溜之大吉，否则一定会被他纠缠不放。

有天，永六辅先生独个儿去酒店消愁，没想到赵兄也在那儿，优哉优哉地喝酒。四目相对，永六辅正想脚底加油，赶紧开溜，却被赵钱孙一把抓住了，只好乖乖入座。不一会儿，另一位演员小泽旭也来了，一看到赵钱孙，他便立刻转身退去。可是，动作哪有声音快，赵老兄大声喊道："小泽先生，过来一块喝，你看，永六辅先生正在等着

你。”

永六辅想，拉一个人助阵也好，正准备开口也邀请小泽旭，他却突然一声喝叫：

“赵钱孙万岁！赵钱孙万岁！”

所有的客人被他这么一吆喝，都吓傻了眼。小泽旭就趁大家一怔的当口，一下子溜走了。

永六辅欣赏了这么出闹剧，对于小泽旭的“制敌机先”妙招，不仅欣赏，而且敬佩。“制敌机先”实在是逃避讨厌的人的一个最上策其要决是快，以获得时机。



心灵控制魔法 91
破坏交流的和谐机能

二次大战期间，莫拉先生在德国被纳粹党徒追杀，逃亡到美国，在南加州大学从事语言心理学的研究。他发表心得说：在感情交流的谈话中，其语言之内容，必须和行动、题旨相配合，而语言之机能分为表相、申诉、内涵等三大类。三者若不调和，情感交流便有被破坏之可能。试举一例：

美国无线电公司(简称 RCA)在中型企业时期，某次派了位代表去巴卜特公司，商量采购调谐器等零件。经过数度详谈，双方准备签订合约了，这时这位代表却轻浮地说了这么一句话：“好了，就请在

一个礼拜内，把品质保证书和履约保证金送来吧！”

巴卜特公司立刻针锋相对：

“所谓保证书，只是保证要如期交货，而本公司一向以如期交货为最大信誉，至于品质更是和样品完全相同，你尽管放心好了！”

RCA代表乍听之下，大吃一惊，只好答应下来。后来才知道，巴卜特公司一向以顽固、自信而出名。他们以这种倔强方法，使产品的信用度提高。

这种策略也可以运用到日常生活中，如毫不留情指出某句话的另一种意义，意外对方、吃惊对方、狼狈对方。

你试着要疏远一个人，不妨无视他的话，捕捉其一个余音立刻反问他，破坏表相、申诉和内涵三机能的调和，使之不能继续，不能和谐，只有说“再见”的份。

心灵控制魔法92

自言自语地表示反感

《赤裸裸的将军》这部影片里，画家山下清先生是主角，他以自言自语的方式博得了观众的赞赏，这当然不是由于他的演技如何如何好，乃是因为他以一种最朴素的眼光，配上有声的言语，揭穿了人类的丑与恶。剧中他和只会耀武扬威、毫无才干的村长先生终日为伍，除了独自发泄胸中的苦闷，又有什么办法呢？

你去拜访一个人，久按门铃没人应声，用手敲门也没反应，你只

好自言自语地说："大概没人在家吧！"——你也有过这种经验吧！这不仅仅是为了确认当时的情况，也实在是因为心理上的疑虑，使你不知不觉说出了这句话。

由此可知，我们常在自言自语里暴露出自己的秘密。如果用之于对话中，便会引起对方不曾预期的反应。

假定你是位女性，我问你，如果有一位你所认识而又是你所讨厌的男士，坐到你身边来了，要向你献殷勤，你该怎么办？

这时候，你最好采用自言自语的方法先发制人，在他尚口未开之先，若无其事地独白：

"怎么办呢？我现在能说这种话吗？"

"我才不想说话哩！还有好多工作没完成，我要多想想。"

"为什么现在要说话呢？真该死！"

这位男士听了，态度一定为之大变。你已经把自己当前的心理状态不露痕迹地传递给了他，他哪敢再轻举妄动呢？

心灵控制魔法 93
远离你所讨厌的女人

相传美国男人有这么一句话，是专门用来对付女孩的："你打嗝的味道好难闻啊！"此话一出，那位和你有"一枕之缘"的"性伙伴"不得不落荒而去！

美国的男人在异性面前通常是绅士的，说话极小心，服务也周

到，可背着女人的面，脏话可就出笼了。他们相信一句话："女人允许和她做脏事、说脏话却不行。"她们认为，当了大众的面和她说话不干净，对她是种污辱。

心灵控制魔法 94

"差距"战术见奇功

美国是一个多民族、各色人种大聚居的地方，人与人之间的行为语言便最重要了。有一位出了名的"花花公子"，他每次和他打算分道扬镳的"性搭档"分手时，口头上总是甜蜜蜜：

"我太爱你了，你真是个好搭档。"

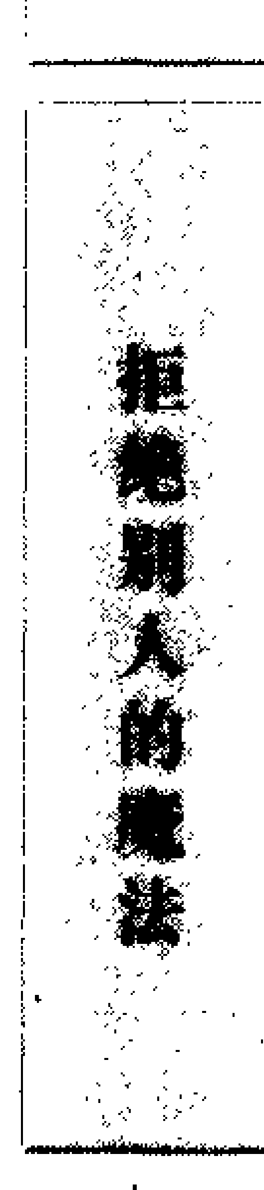
可是，他表情上却是冷冰冰，那妞儿知道是告一段落了，不再要求续欢。

《推销员须知》第一章开宗明义地说："说话时要不断注意自己的声音，声音小了，别人听不清楚，太大了，说不定客人便不想听了。"

你讨厌某一个人，不一定要在语言上显威风，大声喝斥他，倒可以使用"差距"战术。



因"差距"战术而引起的不愉快，日本名作家吉行淳之介有一个解释："所谓不愉快，并不是你从厕所里出来时，一位妙龄女郎推开门猛地走进来，而是当一个人客居旅



馆时，一阵敲门声后进来一位女郎，看见你，却连声说：'对不起，对不起，我走错房间了。'随后又走了去，那才是不愉快呢！"

这种内在和外在的冲突，引起了对方精神上的震惊，有声的语言和无声的想法相互矛盾时，便是不诚实，女人最讨厌这一着。对付女人，要她识相知趣，这乃是最佳战术。

但是，这方法不能用得太多，用多了会迷失自己，等到人人都以为你就是这种人时，你便被大家所遗弃了。

语言的心理战，如果使用得当，便可以帮助你搞好人际关系，成大功，立大业；使用不对头，便毁了你自己。

［Ｇｅｎｅｒａｌ Ｉｎｆｏｒｍａｔｉｏｎ］
书名＝多湖辉透视心灵魔法书
作者＝
页数＝２７０
ＳＳ号＝０
出版日期＝
Ｖｓｓ号＝７０６４７８０５

封面
书名
版权
前言
目录
正文